



"På turné kan man andas!"
slutrapport för TEKIJÄ-projektet

"På turné kan man andas!"

slutrapport för TEKIJÄ-projektet

*Flera skribenter, red. Katri Kekäläinen, Maria Salomaa /
Sammandrag Katri Kekäläinen*

Översättning Gunilla Hellman

Omslag och layout Antti Yrjönen
ISBN 978-951-44-9385-0

(Sam)arbete lär aktören	4
TEKIJÄ mobiliserade föreställningar och människor 2011-2013	6
Aktörerna vill röra på sig – iakttagelser rörande kostnader för turnéverksamhet	8
Synpunkter från teatrar och festivaler som tagit emot turnéer och gästspel	14
Framtida utsikter för turnékompetens efter TEKIJÄ-projektet	31
Tre infallsvinklar på samproduktioner	35
Stödsystem och arbetsredskap för mobilitet	42
Vad efter TEKIJÄ?	46

(Sam)arbete lär aktören

Mika Lehtinen





I slutet av augusti 2009 tog direktören för Suomen Teatteri r.y. Matti Holopainen, verksamhetsledaren för Teatterikeskus Maaria "Mimmu" Kuukokorento, festivalledaren för Baltic Circle Eva Neklyaeva samt Anki Hellberg-Sågfors och Matilda Sundström från Produforum kontakt med mig och önskade bygga upp ett samarbetsprojekt för att utveckla samarbetet mellan s.k. fasta professionella teatrar och teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen. I bakgrunden fanns ett skriande behov att skapa en samverkan som överskrider denna gräns och ett behov att finna tilläggsfinansiering för ett sådant samarbete.

Vi började utforma ett utvecklingsprojekt som koncentrerade sig på turnéverksamhet och bjöd in aktörer i teaterbranschen till möten i

Helsingfors och Tammerfors, vi kastade fram idéer till verksamhetsmodeller, vi sorterade ut finansieringskällor, ibland tappade vi tron på projektet och allt emellanåt fick vi många goda idéer för projektet från aktörer på olika områden. Tutkivan teatterityön keskus hade inlett sin verksamhet så sent som i början av år 2008 och redan efter 1,5 års arbete önskade man att vi skulle bli huvudkoordinator för detta projekt som var tänkt att utveckla hela fältet på bred front.

Vintern 2009-2010 gick åt till ett mödosamt arbete särskilt för finansieringen samtidigt som vi arbetade vidare med projektets olika delar. Till slut hittade vi finansieringskällan ESF (Europeiska Socialfonden) och arbetade tillsammans fram en komprimerad ansökan. Problemet var i alla fall, att turnéverksamhetens kostnader, en till-

räckligt lång projekttid och utbildningsfaserna hade fått projektet att svälla ut till en ny storleksklass och att det blev så stort, att det blev svårt att på en kort tid finna de 25 % kommunala pengar som denna finansieringsmodell förutsatte. Städer som dragit sig ur i den sista fasen förorsakade problem ännu den sista dagen och telefonen gick het i mina försök att få med städer för att kunna skrapa ihop finansieringsandelarna. Två timmar före det att ansökningstiden gick ut lyckades jag nå representanten för Seinäjoki stad under lunchpausen och fick honom att efter ett telefonsamtal på tre minuter lova 50 % av den finansieringsandel som Seinäjoki Stadsteater behövde. På teatern undrade man vem jag egentligen hade ringt till, eftersom situationen fem minuter tidigare hade varit helt hopplös. Stadens representant konstaterade bara, att du ringde i rättan tid, vi diskuterade just här hur vi skulle kunna hjälpa teatern på olika sätt. Vi hann med nöd och näppe lämna in vår ansökan för behandling vid Tavastlands ELY-central i oktober 2010.

Givetvis gick ansökan inte igenom vid första försöket och den lämnades liggande på grund av finansieringstekniska synpunkter. Vi trodde redan emellanåt att vi förberett projektet förgäves. Plötsligt kallades vi snabbt i februari 2011 till en överläggning i Lahtis tack vare en av finansiärerna, man begärde in små preciseringar, vi inledde projektet i mars och 15. 6. 2011 fick vi det egentliga finansieringsbeslutet. I denna rapport beskrivs resans olika skeden, lärdomar och erfarenheter på många olika sätt. Själva projektet har hittat sin huvudman, (tack till hela projektpersonalen, som letts av Maria Salomaa!), sina aktörer och sin samarbetsarena och till och med utvidgats med hjälp av en innovativ personal (t.ex. Performing Arts Market 2012 och Kartläggning av köpmarknaden 2013). Och naturligtvis bör alla som producerat föreställningar, de som deltagit i turnéproduktionsutbildningen, de grupper som planerat och förverkligat gästspel, teatrar som tagit emot föreställningar, alla samarbetspartners och hela den arsenal av människor som har jobbat tusentals timmar inför turnéföreställningarna, avtackas. Ett tack riktas naturligtvis också till dem som sett föreställningarna liksom till strukturfondsexperten Valtteri Karhu för den gemensamma resan. Efter nästan fem års arbete vågar jag påstå, att vi också uppnått resultat. Nu känns det bra att fortsätta framåt utifrån nya infallsvinklar.

Nu behövs endast en stabilisering av de lärdomar och erfarenheter som projektet gett för att skapa nya verksamhetsmodeller som kan utveckla området. I de verksamhetsmodellerna bör man fortsätta att diskutera innehållet och resurserna för de olika delarna (närmast tid och pengar) konkret genom planering på lång sikt, med hjälp av existerande kunskaper och respekt för övriga parter. Hur enkelt det än ter sig i grunden, så finns det i detta arbete mycket som är ogjort och för det behövs det också i framtiden många aktörer.

Tutkivan teatterityön keskus 29. 5. 2013
Mika Lehtinen

TEKIJÄ mobiliserade föreställningar och människor 2011-2013

Maria Salomaa



Projektet TEKIJÄ – Turnénäterk för Teater väckte stor uppmärksamhet på det finländska teaterfältet. Projektets huvudmål var att utveckla samarbete på teaterområdet i form av gästspel och turnéer, som både finsk- och svenskspråkiga aktörer skulle delta i. Genom turnéverksamhet ville man speciellt främja samarbete och dialog mellan statsandelsteatrar¹ och teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen, öka kunskande i fråga om turnéproduktion och skapa en god praxis, befrämja tillgängligheten av konst i ett nationellt perspektiv, klarlägga kostnader som uppstår på grund av mobiliteten och också synliggöra faktorer som utgör hinder för turnéverksamhet.

I denna publikation presenteras de resultat som erhållits genom projektets verksamhetsmodeller samt förslag till åtgärder, och scenkonstfältets olika aktörer inkluderas också i diskussionen. Ekonomiska aspekter på turnéverksamhet ges i artikeln Tekijät haluavat liikkuu- Havaintoja kiertuetoiminnan kustannuksista (Aktörerna vill röra på sig- iakttagelser rörande kostnader för turnéverksamhet). Artikeln baserar sig på det faktureringsmaterial som uppkom i arbetet med pilotturnéer som projektet genomförde samt på återkoppling från dem.

Laura Pekkalas artikel Kiertue- ja vierailustoiminta esityksiä vastaanottaneiden teattereiden ja festivaalien näkökulmasta (Ett perspektiv på turné- och gästspelsverksamhet vid teatrar och festivaler som tagit emot sådana) analyseras utmaningar och möjligheter för turnéverksamhet i Finland. Artikeln baserar sig på en utredning som man gjorde i vilken man intervjuade teaterchefer och festivalledare som genomfört pilotturnéer och gästspel inom projektet.

I Leena Björkqvists artikel Kiertueosaamisen tulevaisuuden näkymiä TEKIJÄ-hankkeen jälkeen (Framtida utsikter för turnékompetens efter TEKIJÄ-projektet) utvärderas betydelsen av den fortbildning som projektet genomförde för teaterbranschen, och man resonerar kring hur man skall kunna stöda turnékompetens också i framtiden.

Samarbetet mellan scenkonstens olika områden borde utökas och existerande motsättningar raseras. Som en lösning både för att delområdena skall fås att närma sig varandra och för att öka mobiliteten

¹ VOS-teater är en teater som hör till dem som får finansiering i form av statsandelar, för vilka lagen (teater- och orkesterlagen 730/1992) garanterar en kontinuerlig årlig finansiering som är bunden till personarbetsår. (Teaterstatistiken 2011). År 2013 fanns det 57 VOS-teatrar i Finland, av vilka 15 var grupp- och småteatrar och 10 var dansteatrar.

erbjuds olika slags modeller för samproduktion som beskrivs i Katri Kekäläinens artikel Kolme kulmaa yhteistuotantoihin (Tre infallsvinklar på samproduktioner). För den har man intervjuat regissören Mikko Roihaa som gör samproduktioner, regssör Saana Lavaste vid Teatteri 2.0 samt Baltic Circle-festivalens verksamhetsledare Eva Neklyaeva.

De risker som sammanhänger med turnéverksamhet upplevs i den aktuella ekonomiska situationen som större än tidigare. För att underlätta inhemsk turnéverksamhet skulle man förutom en gemensam praxis önska en finansieringsmodell som utjämnar kostnaderna för mobiliteten. Man anser också att mer information är viktig, t.ex. på en gemensam portal för turnéverksamhet. Olika lösningar för detta diskuteras i artikeln Liikkuvuuden edistämisen tukijärjestelmiä ja työkaluja (Stödsystem och arbetsredskap för att främja rörlighet).

TEKIJÄ-projektet utbildade, klarlade och förde samman, men inte ens ett miljonprojekt hinner på två år finna lösningar på alla utmaningar. Man hoppas att projektfinansieringen skall medföra en omedelbar lindring i detta ekonomiska trångmål, fastän medlen är ämnade att utveckla verksamhetsmodeller på lång sikt och för att hitta en god praxis. Till all lycka har man funnit flera goda sätt att arbeta på, och under projektets gång har man delat med sig av kunskande, skapat nätverk och, vilket är viktigast, genomfört turnéer. Därför kan projektets betydelse för den inhemska scenkonsten utvärderas först i framtiden.

Medlemmarna i TEKIJÄ-projektets ledningsgrupp Maaria Kuukorento (Teatterikeskus ry), Tommi Saarikivi (Suomen Teatterit ry) och utvecklingschef Mika Lehtinen vid Tutkivan teatterin keskus som förverkligat projektet möttes på projektets sista metrar för att diskutera resultaten och de framtida utvecklingsbehoven med projektchefen. I intervjuartikeln "Vad efter TEKIJÄ?" presenteras nya perspektiv för en utveckling av turnéverksamhet och samarbete i teaterbranschen.

Nu kastas bollen tillbaka till scenkonstbranschen och de politiska påverkarna. En gemensam strävan ökar samarbetet och gör det möjligt att fortsätta utvecklingen mellan aktörer som verkligen har gemensamma intressen. Att skapa en gemensam verksamhetskultur går långsamt, men förhoppningsvis kan man lära sig och dra nytta av projektets erfarenheter och resultat, det som lyckats och det som misslyckats, även i framtiden.



Aktörerna vill röra på sig –
iakttagelser rörande kostnader
för turnéverksamhet

På basis av den feedback som man fick från pilotgästspelen och de intervjuer² som gjordes med festivalledarna inom TEKIJÄ – Turnénätverk för Teater -projektet upplever man att gästspelsverksamhet är betydelsefull både för teatrar utanför teater- och orkesterlagen och för statsandelsteatrar. Man önskar sig i alla fall fler gemensamma modeller för verksamheten, och det finns därför anledning att granska mobilitetens ekonomiska förutsättningar för att man när man utformar kommande system för finansiering och samspel bättre skall kunna beakta aktörernas behov. Ett av de viktigaste målen i projektet TEKIJÄ var också att för de föreställningar som var med i pilotturnéerna få veta hur stor del av helhetskostnaderna för gästspel som utgörs av mobilitetskostnader.

Ett bakgrundsantagande i TEKIJÄ-projektet var, att andelen mobilitetskostnader skulle utgöra ca 2/3 av de enskilda föreställningsgästspelens totala kostnader, och att kostnaderna för mobiliteten skulle vara ett betydande hinder för turnéverksamhet.

Inom ramen för projektet fick en föreställning visas 1-2 gånger på en och samma ort. På så sätt ville man försäkra sig om att möjligast många teatrar skulle förverkliga piloter och att ett enda gästspel inte skulle kunna medföra orimligt stora mobilitetskostnaderna. Inom ramen för de 39 gästspel som förverkligades i projektet uppgick antalet föreställningar till 61. När man beaktar också residensproduktioner och internationella gästspel stiger antalet gästspel som förverkligades i projektet till 75.

Enskilda gästspel visade sig vara lättare att förverkliga än turnéer inom projektets tidsram, eftersom piloterna för föreställningarna på grund av en tidsödande upphandling genomfördes endast från januari 2012 till maj 2013. Förutom av projektets strama tidtabell och att hitta gemensamma lämpliga tidpunkter försvårades planeringen av turnéläggningarna av de mycket varierande programprofiler som de mottagande teatrarna och festivalerna har, vilket gjorde att det fanns efterfrågan på många olika slag av föreställningar.

Mobilitetskostnader gällde i huvudsak enligt det material som insamlades områden i södra, västra och sydöstra Finland. Av de turnerande arbetsgrupper som deltog verkade den största delen i huvudstadsregionen, men också konstnärer som verkar i andra delar av Finland och utomlands deltog i piloterna. De organisationer som tog emot gästspel inom projektets ram var:

- Esbo stadsteater
- Hämeenlinna Teatteri
- Jyväskylän Kaupunginteatteri
- Kokkolan Kaupunginteatteri
- Kotkan Kaupunginteatteri
- Kouvolan Teatteri
- Kuopion Kaupunginteatteri

² Se kapitel 4: Synpunkter från teatrar och festivaler som tagit emot turnéer och gästspel.

- Lappeenranta Kaupunginteatteri
- Seinäjoen Kaupunginteatteri
- Tampereen Työväen teatteri
- Teatteri Vanha Juko, Lahti
- Åbo Stadsteater
- MUKAMAS Nukketheaterfestivalen, Tammerfors
- Tammerfors Teatersommar
- Lainsuojattomat-festivalen, Björneborg
- Baltic Circle- festivalen, Helsingfors
- Kulttuurikeskus Poleeni, Pieksämäki
- Tutkivan teatterityön keskus, Tammerfors

Föreställningsbanker

Gästspel och turnéer med föreställningar arrangerades i enlighet med lagen om offentlig upphandling så, att projektet TEKIJÄ konkurrenssatte två föreställningsbanker, den ena för perioden 12/2011-11/2012 och den andra för perioden 12/2012-05/2013. Som upphandlingsmetod användes en ramavtalsmodell³, enligt vilken det var möjligt att välja många olika aktörer som erbjöd turnéföreställningar. Upphandlingsmetoden var från projektpersonalens synpunkt sett arbetsam, och också de teatrar som deltog ansåg att det var ett tungrovt system. Ändå kunde man tack vare de grundade ramavtalen, dvs. föreställningsbankerna, helt och hållet fakturera projektet för pilotgästspelen, så att man kunde följa med de verkliga kostnaderna.

Att sammanställa gästspelsbankerna var utmanande också av den orsaken att det var svårt att skapa enhetliga poängkriterier, eftersom varje föreställning är unik. Som gemensam måttstock för upphandlingstävlingen utvaldes också enbart priset relaterat till gruppens storlek samt en uppskattning av hur lätt det var att få en föreställning under projektets turnétider. Man eftersträvade medvetet att få med så många föreställningar som möjligt, för de köpare som var med i projektet ville ha ett brett urval föreställningar som de kunde komplettera sin egen repertoar med. Eftersom man aldrig tidigare hade sammanställt en dylik föreställningsbank ville man också få konkret information om beredskapen att genomföra turnéer: hur många scenkonstgrupper i Finland är intresserade av turnéverksamhet? Det finns inga gemensamma ramar för prissättningen, eftersom varje aktör definierar prislappen på lite olika sätt: med ett större sampel fick man bättre reda på inom vilken prisgaffel föreställningarna rörde sig prismässigt, och man kunde analysera bland annat eventuella skillnader mellan olika stilar.

I de två föreställningsbankerna deltog sammanlagt 87 teatrar med

³ Med ramavtalsmodell menas ett avtal mellan en eller flera upphandlingsenheter och en eller flera leverantörer, vars syfte är att inom en viss tid bekräfta villkoren, t.ex. pris och planerat antal (lagen om offentlig upphandling 348/2007). Vid konkurrenssättningen betonades att det att man deltar i föreställningsbanken inte garanterar beställningar.

154 turnéföreställningar, som representerade scenkonstfältet brett. Av de aktörer som erbjöd turnéföreställningar var ca 12 %⁴ statsandelsteatrar, så att majoriteten av de aktörer som var villiga att genomföra turnéer var teatrar och grupper utanför teater- och orkesterlagen, av vilka många verkar i huvudstadsregionen. Av de teatrar som anmälde sig till gästspelsbankerna eller som erbjöd sig att ge turnéföreställningar fick 27 eller totalt 31 % en möjlighet att komma ut på turné genom projektet TEKIJÄ. Av de aktörer som genomförde gästspel var 18,5% statsandelsteatrar och dansteatrar med statsandelar. Antalet gästspel ansågs i den feedback som gavs vara litet och till den delen ansågs projektets resultat vara dåligt, för alla aktörer som erbjöd föreställningar var också villiga att genomföra gästföreställningar. Resultatet beror till en del på tillväxten i scenkonstbranschen under 2000-talet: teatrar och grupper utanför teater- och orkesterlagen är många till antalet och därför är utbudet av turnépjäser också stort. De föreställningar som beställdes via projektet företrädde huvudsakligen tal- och samtidsteater, fastän enstaka beställningar också gällde magisk teater, improvisation, dans- och musikteater, dockteater samt barnteaterföreställningar. Efterfrågan rörde alltså olika former av scenkonst i bred bemärkelse.

Varför bege sig ut på turné? Synpunkter från ambulerande teatrar och grupper

En omfattande förfrågan om betydelsen av turnéverksamhet och utvecklingsmöjligheter i Finland samt om projektets verksamhet riktades våren 2013 till ambulerande teatrar och grupper som hade deltagit i turnéerna⁵. En del av dem som besvarade enkäten meddelade att hela deras verksamhet bygger på turnéverksamhet eftersom de inte har tillgång till en egen scen eller den egna scenens kapacitet inte är tillräcklig. Turnéverksamhet och gästspel är då ett livsvillkor för teatern eller gruppen. Med i gruppen finns också några teatrar och grupper som just nu planerar att inleda turnéverksamhet.

Turnéverksamhet kan anses vara ett sätt att upprätthålla ett finländskt teaternätverk och skapa internationella kontakter. Dessutom framkommer det i svaren, att man kan utvidga sin egen organisations nätverk och på så sätt göra teatern mer känd genom turnéverksamhet. Den skapar också omväxling i vardagsarbetet och ger en inblick i de mottagande teatrarnas verksametskultur. Jämsides med turné- och gästspel så nämner man samproduktioner som en betydelsefull form av samverkan.

På basen av svaren samt för den inhemska turnéverksamheten gene-

⁴ Föreställningsbanken 2011-2012: 93 föreställningar av vilka 12,9% erbjöds av statsandelsteatrar. Föreställningsbanken 2012-2013: 98 föreställningar av vilka 11,2% erbjöds av statsandelsteatrar.

⁵ Svarsprocenten blev mycket låg (ca 25%) och därför är resultaten endast riktgivande.

rellt är turnéfinansiering det största hindret men innebär också en stor möjlighet. I enkäten bad man om en uppskattning av vad en bristfällig turnéfinansiering innebär i fråga om turnéer för den egna organisationen på en skala 1-5 (1=inte alls viktig, 5=synnerligen viktig). Medeltalet på svaren är 4,6 och dessutom anser man i de öppna svaren att en bristfällig finansiering är huvudorsaken till att man inte genomför turnéer. Andra hinder som nämns är bristen på personliga kontakter och produktionspersonal, att föreställningen inte lämpar sig för turné samt attityder gentemot olika konstformer. En lösning för att främja turnéverksamhet som de svarande föreslår är framför allt en tilläggsfinansiering specifikt för turnéer.

Anmärkningar om prissättning av föreställningar

Prissättningen av de turnéföreställningar som deltog i föreställningsbankerna i projektet TEKIJÄ 2012 och 2013 är brokig. Fastän priserna i upphandlingsfasen relaterades till turnégruppens storlek, kunde prissättningen ändå variera flera hundratals euro: t.ex. kostade den fördelaktigaste föreställningen under år 2012 i förhållande till turnégruppens storlek 200,00 euro per person och den dyraste 805,00 euro per person.

På basen av de brokiga beräkningsgrunden för priserna kan man konstatera, att det på scenkonstens område inte har skapats en enhetlig kultur för prissättning. Såtillvida borde det ändå ha varit möjligt att utforma priset för en föreställning, eftersom man i ersättningen inte behövde inkludera några mobilitetskostnader för ett gästspel och de fasta kostnaderna var kända i förväg. Man godkände inte sådana föreställningar för föreställningsbanken, vilkas ersättningar för ett engångsframträdande inte var kollektivavtalsenliga. I praktiken försäkrade man sig om, att när priset relaterades till storleken på gruppen skulle var och en få en andel av arvodet för uppträdandet som motsvarade minst en A-roll⁶. I priset kunde man i alla fall inkludera produktionskostnader, kostnader för uppvärmningsövningar, hyror för utrymmen, administrationskostnader eller andra fasta kostnader för föreställningen.

Storleken på arbetsgrupperna varierar stort, så när man jämförde föreställningskostnader tog man hänsyn till hur många personer som fick del av arvodet. De pris för engångsföreställningar som statsandelsteatrarna nämnde var över hela linjen något förmånligare, eftersom beräkningsgrunden för ersättningen för ett uppträdande kunde vara till exempel en månadslön och inte en speciell engångsersättning i vilken man inkluderar också övningskostnader osv. Också fasen i livscykeln för en föreställning försätter föreställningarna i en ojämlik situation vad prissättningen beträffar. För en del föreställningar var man t.ex. tvungen att räkna in större kostna-



der för uppvärmningsrepetitionerna än för andra, något som höjde arvodet för en engångsföreställning märkbart.

I huvudsak upplevde de organisationer som var med i projektet och tog emot turnéer att priserna på de enskilda föreställningarna var relativt höga, vilket direkt påverkade antalet gästspel som förverkligades genom projektet, en del av föreställningarna var helt enkelt för dyra för att sändas ut på turné. Projektet TEKIJÄ lade inte på några extra kostnader utöver de kostnader som teatrarna hade uppgett som ersättningar för uppförande såsom förmedlingsarvode eller administrationskostnader så att de "höjda" priserna torde kunna förklaras av att man i priset inkluderat fasta produktionskostnader och kostnader för uppvärmningsövningar. En del av de teatrar som var med hade inte heller någon tidigare erfarenhet av en fast prissättning för turnéföreställningar.

I medeltal var priserna för föreställningar som beställts via projektet 2000-2500 €/föreställning (ka.=2263,06e,⁷) men spridningen är stor: den förmånligaste föreställningen som beställdes via projektet kostade 698,00 e och den dyraste enskilda föreställningen å sin sida 7 000,00 €. Vanligtvis var storleken på en arbetsgrupp per turnéföreställning 5-6 personer (ka=5,5) men i den största föreställningen deltog hela 16 personer. De beställande parternas andel av kostnaden var det skattefria priset för föreställningen, ty fastän en del av de teatrar som genomförde gästspel (7,4 %) var momsskyldiga, påfördes skatten på grund av administrationstekniska orsaker projektet. Själva framförandeersättningen utgjorde i alla fall den mest betydande delen av turnéernas totala kostnader, den uppgick till ca 2/3 av hela kostnaden.

⁶ Skådespelarnas teaterarbetsavtal 2012-2013, BILAGA 1a: Minimiavvoden för gästspelsavtal från och med 1.5.2010: A-roll 161,17 euro.

⁷ Föreställningsarvoden för gästspel i utlandet är inkluderade.



Såsom redan tidigare konstaterades har bristen på en enhetlig prissättningskultur på turnéföreställningar gett upphov till en kritisk diskussion och en feedback, där man upplevde de höga föreställningsprisen som TEKIJÄ-projektets "inkassering". Man måste i alla fall beakta, att de grupper som erbjöd föreställningar själva angav ett pris till vilket projektet inte lade till några kostnader eftersom syftet var att samla in ett så realistiskt material som möjligt beträffande kostnaderna för turnéverksamhet. Oenigheten rörande prissättningarna var förvånande eftersom riktlinjer för framförandeersättningar bland annat finns i branschens arbetsavtal.

För att man skall kunna förenhetliga prissättningskulturen borde man i högre grad beakta en eventuell turnéverksamhet redan i planeringsskedet. Om föreställningen inte har planerats för turnéläggning syns det också i priset - och då måste bägge parter vara beredda att förhandla.

På det finländska teaterfältet finns det många professionella som arbetar med turnéer och gästspel och som har utformat sina egna verksamhetsmodeller, också i fråga om prissättning.

Denna "tysta kunskap" borde synliggöras, så att den kommer till

nytta för teatrar och grupper som håller på att inleda en turnéverksamhet. Det är ytterst viktigt, att man diskuterar praxis för prissättning i samarbete mellan statsandelsteatrar och teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen samt med branschens fackliga organisationer.

Iakttagelser om mobilitetskostnader

I medeltal var mobilitetskostnaden för ett gästspel 1 021,67 €. Mobilitetskostnaderna bestod huvudsakligen av rese-, övernattnings- och kostnadsersättningar, och de hade som helhet en rimligare nivå än man förutsett av de totala kostnaderna. Största delen av de gästspel som ingick i projektet lämpade sig väl för turnéer tack vare den korta tid som det tog att sätta upp dem och den lätta tekniken och tack vare att turnégruppen var lämpligt stor. Att projektet deltog i mobilitetskostnaderna upplevdes vid en del av de teatrar och festivaler som tog emot gästspel som en stödform, vilket gör det möjligt också för en stor arbetsgrupp att ambulerar. Ju fler människor som följer med föreställningen, desto mer stiger givetvis mobilitetskostnaderna. Detsamma gäller också för de geografiska avstånden, men i det område som projektet verkade höll sig resekostnaderna på en rätt jämn nivå.

Med de större grupperna kom man överens om att man till exempel kunde påföra inkvarteringskostnaderna direkt på projektet. Så skedde också, om den turnerande teatern annars inte skulle ha haft tillräckliga ekonomiska resurser för att täcka de kostnader som uppstod av mobiliteten – på detta sätt gjorde en stödform som gavs speciellt för att flytta en föreställning det möjligt att genomföra ett gästspel. Det skulle absolut finnas behov av en motsvarande stödform men med lättare struktur även efter det att projektet tagit slut.

För projektet TEKIJÄs vidkommande genomfördes gästspelen i huvudsak i utrymmen som lämpade sig för föreställningar som sådana. Extra och oväntade kostnader uppstod i alla fall för en turnerande grupp särskilt om man på den mottagande sidan inte kunde erbjuda en sådan scen där det skulle ha funnits behövliga tekniska resurser för att genomföra ett uppträdande. Gästspel som uppförs i teaterutrymmen är lättare att genomföra och förorsakar på så sätt måttligare kostnader, speciellt när det gäller föreställningar med krävande tekniska eller scenografiska lösningar. Med andra ord är gästspel teatrar emellan också ur ekonomisk synvinkel lönsamma.

"Om alla gästspel gick såhär bra, så skulle vi säkert turnera mer!"

Rubrikens citat är lånat från en återkoppling från ett pilotgästspel där en teater som står utanför teater- och orkesterlagen gästade

en större stadsteater. Responsen på själva gästspelet är i huvudsak också positiv, fastän man var främmande för och kritiserade den byråkrati som följde med projektet. Projektet i sig uppfattades som en stödform, vilket ledde till många missförstånd.

De gästspel som genomfördes inom ramen för TEKIJÄ-projektet lyckades huvudsakligen som planerat, och procenten av planerade inhi-berade⁸ föreställningar var låg (4,3 %) fastän flera teatrar av dem som deltog blev besvikna över antalet gästspel. I framtiden borde säljare och köpare finna rätta samarbetsparter på basis av gemensamma intressen snarare än via projektstrukturer. I alla fall visade resultaten av projektet att det finns en gemensam vilja att utveckla gästspels- och turnéverksamhet men att man behöver gemensamma ramar och ekonomisk styrning för att utveckla denna ambition. Det bör också påpekas, att fastän det finns en ambition att turnera så behö-ver inte alla teatrar eller föreställningar vara rörliga, åtminstone inte av samma orsaker.

Scenkonstfältet tycks vara som mest delat när det är fråga om pengar. Speciellt vid diskussioner under projektets fortbildning framkom det att både statsandelsteatrar och teatrar utanför teater- och orkes-terlagen upplever, att det för närvarande inte finns tillräckliga eko-nomiska resurser för att genomföra turnéer. Att skapa en enhetlig kultur för prissättning och ett stöd som inriktas speciellt med tur-néverksamheten i fokus skulle för sin del lösa utmaningarna med den ekonomiska planeringen, och då skulle turnéverksamheten i bästa fall inte skapa förlust för någondera parten, utan vara till nytta för bägge.

Också ett litet turnéstöd möjliggör ett inhemskt gästspel

När man gjorde upp budget i projektplaneringen för TEKIJÄ antog man, att kostnaderna för mobiliteten skulle uppgå till cirka 2/3 av gästspelens totalbudget och då skulle andelen av ersättningar för uppförandet vara 1/3. När man utgår från projektets gästspelspiloter är situationen i alla fall den motsatta: av gästspelens totalkostnader hänför sig 1/3 av föreställningens kostnader till kostnader för mobi-liteten. Upptäckten är med tanke på utvecklingen av den inhemska turnéverksamheten förvånande men positiv: det krävs mindre resur-ser för att täcka mobilitetskostnaderna än väntat.

Turnéstödets storlek och hur det inriktas väcker oenighet⁹, men man kan nalkas problemet med fokus på lösningar och med hjälp av små

⁸ Gästspel för vilka ett gästspelsavtal hade gjorts räknas som inhi-berade.

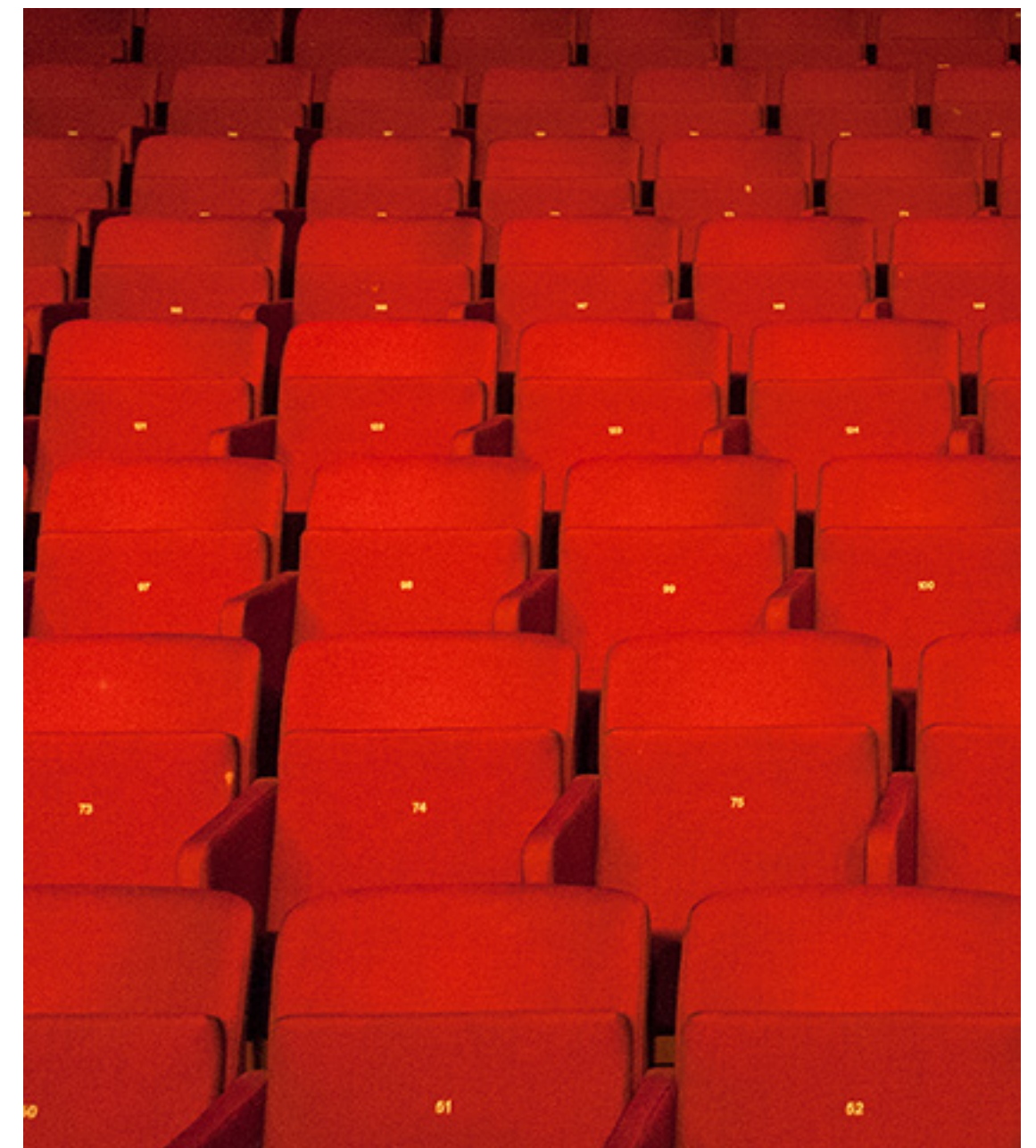
⁹ Se kapitel 4: Synpunkter från teatrar och festivaler som tagit emot turnéer och gästspel.

piloter; om den utformade modellen inte fungerar, måste den änd-ras. Till exempel lönar det sig inte att fortsätta en tung konkurrensut-sättning av det slag som gjordes i projektet TEKIJÄ som sådan, men information om föreställningarna med prisuppgifter bör man fort-sätta att samla in centraliserat också i framtiden. Dessutom behövs ekonomiska tilläggsresurser för gästspels- och turnéverksamhet. När det gäller inriktningen av turnéstöd finns det lyckligtvis bara två alternativ: 1) stöd till en turnerande teater 2) stöd till den part som tar emot föreställningar.

Beloppen för mobilitetskostnaderna inom projektet är moderat (medelvärde 1 021,66€ /föreställning) men alla parter som erbjöd turnéföreställningar har inte möjlighet att täcka kostnaderna, i syn-nerhet om flera orter ingår i turnén. En stödform som rör kostnaden för mobiliteten och som är lätt att fakturera¹⁰ skulle sporra speciellt teatrar och grupper utanför teater- och orkesterlagen att förhandla om turnéer med statsandelsteatrar och andra parter, samt få dem att förbinda sig att genomföra dem utan ekonomisk risk. En sådan stödform, ett "TEKIJÄ-stöd", skulle kunna piloteras också med ett litet bidrag. Redan inom några år skulle man konkret se betydelsen av ett mobilitetsstöd: växer antalet turnéer och har de ekonomiska utmaningar som sammanhänger med dem minskat. Om man kunde förenhetliga den praxis som gäller prissättningen av föreställningar skulle ett mobilitetsstöd till en turnerande teater ha en sporrande effekt också på den köpande parten.

På basen av den intervjuundersökning som Laura Pekkala genom-förde för projektet TEKIJÄ kunde ett turnéstöd också rikta sig till den köpande parten eller statsandelsteatrar. Ett öronmärkt stöd kunde inriktas till köp av gästspel eller för andra former av samarbete med teatrar och grupper utanför teater- och orkesterlagen till exempel för att åstadkomma samproduktioner. Ett sådant öronmärkt stöd nämndes också ofta i den förfrågan som riktades till teatrar som var med i föreställningsbankerna. En dylik ekonomisk styrning ansåg man att skulle ha en effekt för en utökad gästspels- och turnéverk-samhet, men utformningen av stödformen kräver en mer långsiktig planering. Det är visserligen också möjligt att genomföra en lättare pilotering av stöd som riktar sig till den köpande parten, t.ex. enbart för statsandelsteatrar som vill binda upp sig till turnésamarbete och samverkan med teatrar och grupper utanför teater- och orkesterla-gen. Då kunde man med ekonomisk styrning sporra till ökat sam-arbete, men en "käpp"-effekt skulle inte uppstå eftersom samma former för samarbete inte lämpar sig för alla teatrar. I varje fall är det viktigt när man utformar nya former och praxis för stöd att man belönar teatrarna för deras egen aktivitet, eftersom ett samarbete uppstår bara som resultat av en gemensam viljeyttring.

¹⁰ Se till exempel VAKA-stödet, ett turnéstöd, som delas ut av Musiikin edistämissäätiö (MES).



- Ett TEKIJÄ- stöd finansierat av UKM för mobilitetskostnader
- Öppen ansökan under hela året för professionella teatrar som genomför turnéer
- Primär målgrupp för stödet teatrar och grupper utanför teater- och orkesterlagen
- Stödet kan sökas i förväg och man kan få förhandsbesked om stödets storlek beroende på turnéorternas antal och arbetsgruppens storlek
- Lätt fakturering enligt verkliga kostnader
- Storleken för ett enskilt stöd 500-2500€, t.ex. 500€/per ort. För de större turnéerna beviljas stöd i förskott, för att turnén ekonomiskt skall gå att genomföra
- TEKIJÄ-stödet administreras t.ex. vid Centret för konstfrämjande.



JARMO LINTUNEN

Minna Sirniö, direktör, Centret för främjande av konst

"Artikel 27. 1. Var och en har rätt att fritt delta i samhällets kulturella liv, att njuta av konst och att få ta del av vetenskapens framsteg och dess förmåner. 2. Var och en har rätt till skydd för de ideella och materiella intressen som härrör från vetenskapliga, litterära och konstnärliga verk till vilka han eller hon är upphovsman". — Deklarationen om de mänskliga rättigheterna, FN 1948

Verksamhetsledaren för Helsingfors Festspel Erik Söderblom har sagt, att konst inte är att synas utan att se. Söderbloms uttalande fick mig att resonera kring vem som står i centrum som konstutövare och konstkonsument. Och vad som motiverar statens stöd för konstutövning i en tid, då medborgarnas fulla godkännande krävs för varje skatteeuro och spelmark.

Det är sant, att det finns en skillnad i synsätt beroende på om man är utövare eller konsument, vems synvinkel som betonas, till vem våra gemensamma pengar riktas. Men oberoende av vems synsätt man betonar under vissa tidsperioder är det alltid fråga om att förverkliga både aktörens och mottagarens grundrättigheter. Det, att man genom konsten får uttrycka sig själv och sin värld. Och att konst verkligen finns tillgänglig och är nåbar.

Om och när man i den politiska retoriken under kommande år återigen betonar att hela landet skall vara bebott, är det inte bara fråga om en utmaning för en likställd och jämställd social- och hälsovård eller om utbildningstjänster i landets alla hörn. Grundlagsreformen från år 1999 gjorde våra kulturella och konstnärliga rättigheter jämställda med våra ekonomiska och sociala rättigheter. Men i praktiskt taget alla diskussioner om kommunreformer, sparkurer och förvaltning under detta årtusende saknas en gemensam debatt om hur man i dessa omvälvningar skall garantera medborgarnas rätt till kultur och konst.

Hunger är trots ryktet inte en hållbar grund för konstutövande. Därför är det förståeligt att specialplaneraren Kaija Rensujeff vid Centret för konstfrämjande i utredningen "Konstnärens ställning 2010", som hon publicerar hösten 2013 visar, att våra professionella konstnärer flyttar till stora centra där det finns åtminstone vissa förutsättningar att livnära sig som konstnär.

Idag bor varannan av våra professionella konstnärer i Helsingfors, två tredjedelar i Nyland eller utomlands, och fyra av fem konstnärer i de fyra län som är mest tätt befolkade. Och bara en femtedel av konstnärerna bor utanför trängselfinland i söder.

Det förhåller sig ändå så, att en förutsättning för att vi skall kunna förverkliga våra grundlagsenliga rättigheter som utövare och konsument av konst och kultur är att vi har professionella konstnärer. Närvarande eller åtminstone i närheten. Om inte kontinuerligt så åtminstone på gästande fot.

Därför behöver vi i vårt land, som inte direkt flämtar av konst- och kulturvänliga attityder, modiga beslutsfattare för att fatta modiga beslut för att säkra att våra grundrättigheter kan förverkligas.

Det behövs nya sätt att agera som motsvarar vår tids utmaningar genom vilka man kan garantera konstutövaren och konsumenten kan mötas också på orter där konstutbudet inte är täckande för att inte tala om att det inte ens existerar.

Projektet TEIKJÄ har varit en god början. Erfarenheterna från det ger viktig lärdom och bör fås på fötter. Ty konsten hör till vår vardag bara där den som syns och den som ser är närvarande.

Synpunkter från teatrar och festivaler som tagit emot turnéer och gästspel

Laura Pekkala



Artikeln kan läsas i sin helhet med intervjuцитat i den finskspråkiga versionen.

1. Varför bör turnéverksamheten öka i Finland?

Turnéer och gästspel har redan länge varit en del av teatrars och dans- och cirkusgruppers verksamhet i Finland. Mången numera etablerad scenkonstinstitution började på 1970-talet som en ambulerande teater, bland dem KOM - teatteri som grundades för att nå en publik som hamnat utanför och som teatern inte nådde, Ahaa Teatteri som

var pionjär för den finländska skolturnéverksamheten samt Tanssi-teatteri Raatikko (Dansteater Raatikko) som förde ut dans till stads-teatrarna¹¹. Med tiden har antalet aktörer på scenkonstens område vuxit och numera hör gästspel till den ordinarie verksamheten vid många teatrar samt i dans- och cirkusgrupper. Någon regelbunden och storskalig inhemsk turnéverksamhet bedrivs dock inte just alls, speciellt inte vid de fasta professionella teatrarna (statsandelsteatrarna)¹².

¹¹ <http://www.kom-teatteri.fi>; <http://www.ahaateatteri.com/> (Hänvisning 20.5.2012).

¹² En teater som ingår i kategorin teatrar som erhåller statsandelar eller statsandelsteatrar, för vilka lagen (teater- och orkesterlagen 730/1992) garanterar en årlig finansiering baserad på antalet arbetsårsverk (Teaterstatistiken 2011). År 2013 fanns i Finland 57 statsandelsteatrar av vilka gruppteatrar och småteatrar utgjorde 15

Turnéverksamhet intresserar dock också många teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen (det s.k. fria fältet)¹³ samt dans- och cirkusgrupper. Sammanlagt 87 teatrar och grupper erbjöd projektet TEKIJÄ 154 föreställningar för pilotturnéer. Representerade var en brokig samling scenkonst: tal- och dansteatrar, ny dans och nycirkus, dockteater, barnteater, opera, musikteater samt performance- och stand up. Det finns många orsaker till intresset för turnéer men enligt preliminära resultat från den enkät som gjordes i projektet är bland de viktigaste att nå en ny publik, att utöka antalet föreställningar och att göra sin konst mer känd. Den starka koncentrationen av professionella på det fria fältet till huvudstadsområdet och södra Finlands stora städer inverkar också på viljan att genomföra turnéer. (se t.ex. Karhunen 2011; Kanerva & Ruusuvirta 2006). När det är större konkurrens om publik och resurser är man villigare och mer motiverad att röra sig för att hitta ny publik och utöka antalet föreställningar.

Under senare år har man också börjat anse att utvecklingen av turnéverksamhet är kulturpolitiskt viktigt. Genom att öka mobiliteten av föreställningar har man velat förbättra utkomsten för konstnärerna på det fria fältet samt verksamhetsförutsättningarna för teatrar och grupper. (UKM 2011). Genom turné- och gästspelsverksamhet önskar man att konstnärerna skall få fler arbetsmöjligheter, vilket i sin tur skulle förbättra egenfinansieringen och professionalisera verksamheten. När en föreställning ges flera gånger och på flera orter kan man förlänga dess levnadsförlopp och på så sätt skulle produktionen av en föreställning bli mer lönsam.

Genom att utveckla turnéverksamhet och öka mobiliteten blir effekterna positiva också när det gäller den regionala tillgängligheten: i och med gästspel blir också repertoaren vid de teatrar som finns utanför huvudstadsregionen mångsidigare och nya slag av teater-, dans- och cirkusupplevelser kan erbjudas åt en bredare publik. Genom att utveckla turnéverksamheten blir det möjligt att föra ut scenkonst också till sådana orter, där det inte finns aktörer eller resurser att producera professionell scenkonst.

Utredningens utgångspunkter, gränsdragningar och material

I denna utredning granskas utmaningar och möjligheter för turnéverksamhet sett utgående från etablerade professionella teatrar och festivaler som mottagande parter¹⁴. Det är viktigt att skaffa sig kunskap just i fråga om synsätt, attityder och resurser hos organisationer som tar emot turnéföreställningar, för de beslutar självständigt och utgående från sina egna premisser om hur de förhåller sig

och dansteatrar 10. I artikeln används parallellt uttrycket "fast professionell teater" och statsandelsteater.

¹³ För läsbarhetens skull används i texten också emellanåt ett talspråksmässigt uttryck "det fria fältet" som inte annars rekommenderas i kulturpolitik.

¹⁴ Förutom om mottagare kan man beroende på den aktuella situationen också tala om ett gästspels beställare eller köpare.

till gästspel. Dessutom betonas rollen som mottagare alltmer i nuvarande situation då utbudet är betydligt större än efterfrågan¹⁵.

Texten baserar sig på en utredning i vilken man intervjuade cheferna för de teatrar och festivaler som arrangerat pilotturnéer och gästspel inom projektet TEKIJÄ. Genom intervjuerna klargjordes hur man vid etablerade teatrar förhåller sig till gästspel, vilken roll de spelar som en del av repertoaren, vilka de största hindren och utmaningarna är när det gäller gästspel samt hur man kunde utöka turnéverksamheten i Finland. Intervjuerna genomfördes i januari-februari 2013 med sammanlagt 10 chefer: åtta teaterchefer och två festivalchefer (se bilaga 1)¹⁶

De mottagarteatrar och -festivaler som intervjuades var delfinansierare i projektet TEKIJÄ antingen direkt eller via sina egna finansierare. Också vid genomförandet av pilotturnéerna hade de ett betydande ekonomiskt ansvar: teatrarna och festivalerna betalade föreställningsarvodet för det gästspel som de hade beställt. Projektet TEKIJÄ å sin sida betalade mobilitetskostnaderna för gästspelet, d.v.s. resorna, inkvarteringen, scenfrakten och dagtraktamentena.

I intervjuerna resonerade cheferna kring gästspel och turnéer både utifrån de erfarenheter som de fått via projektet och mer allmänt. Fastän varje fast teater och festival har sin egen profil och regionala roll, kan de tio gjorda intervjuerna förutom att ge en täckande bild av de mottagande parternas varierande intressen i förhållande till gästspelen också ge en helhetsbild av utmaningar och hinder på fältet som helhet.

Utgångspunkter för turnéverksamhet i Finland

I Finland är scenkonstområdet tudelat på grund av sin finansieringsstruktur. Sammanlagt 57 teatrar och dansteatrar (statsandelsteatrar) hör till lagen om teatrar och orkestrar och åtnjuter på så sätt en ekonomiskt rätt trygg ställning. Det exakta antalet aktörer som inte hör till teater- och orkesterlagen är däremot svårt att uppskatta. Ett sätt är att räkna antalet mottagare till statens årliga behovsprövade stöd. År 2011 var dessa 40 på teaterområdet¹⁷, 17 på området dansteater och 16 i cirkusbranschen. Dessutom verkar många andra teatrar och grupper som står utanför ett årligt verksamhetsstöd på projektbasis: på scenkonstområdet uppskattningsvis 12-20, på danskonstområdet 16 och i cirkusbranschen 10 (UKM 2011).

¹⁵ Till exempel genomfördes i de 13 fasta professionella teatrar och festivaler som deltog i projektet TEKIJÄ 44 gästspel (av vilka två inhiberades och två förverkligades under residensperioderna) samtidigt som 87 olika grupper erbjöd föreställningar vid två olika ansökningsperioder.

¹⁶ Allt som allt deltog 13 parter som tog emot gästspel. Dessutom tog projektet ytterligare emot tre nya köpare av turnéföreställningar, så att den planerade mängden gästspel kunde förverkligas.

¹⁷ Inkluderar också aktörer inom performance och stand up.



Fältets tudelning på grund av finansieringsstrukturen återspeglas också i förutsättningarna för turnéverksamhet, och placerar aktörerna i en ojämlik ställning i relation till turnéverksamhet.

Merparten av statsandelsteatrarna har ett fast utrymme för föreställningar och repetitioner och en fastare finansiering av sin verksamhet, medan teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen verkar med stöd av ett årligt beviljat anslag och ofta med en arbetsgrupp som sätts ihop för ett projekt åt gången. Också repetitions- och föreställningsutrymmena är oftare tillfälliga för aktörer inom det fria fältet. Sätillvida är behovet att turnera och finna nya möjligheter att uppträda betydligt större för aktörer som står utanför teater- och orkesterlagen än för statsandelsteatrar, fastän också de arbetar med rörliga föreställningar och genomför många samproduktioner.

Statsandelsteatrarna bildar ett riksomfattande och geografiskt heltäckande nätverk, som har möjlighet att också fungera som en grundpelare för ett turnénätverk. De fasta teatrarnas utrymmen lämpar sig som sådana för scenkonst och vanligen har teatrarna också en tillräcklig teknisk utrustning för att genomföra en föreställning.

Förutom de fasta teatrarna är också de professionella teaterfestivalerna och festivalerna för förevisande konst centrala mottagare av gästspel. Deras repertoar grundar sig fortfarande till största delen på gästspel med färdiga föreställningar, fastän samproduktioner förekommer i repertoarerna i ökande omfattning. Man kan i alla fall inte jämföra ens de etablerade festivalernas finansiering med statsandelsfinansieringen, utan den baserar sig på behovsprövat stöd och bidrag för enskilda projekt.



I denna granskning är grundkonstellationen den, att teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen genomför turnéer till fasta statsandelsteatrar. I verkligheten är dock turnéparternas roller inte lika klara: många statsandelsteatrar har en regelbunden turné- och gästspelsverksamhet på samma sätt som teatrar på det fria fältet tar emot och köper gästspelsföreställningar. Fastän en del av de fasta teatrarna också hade turnéverksamhet, intervjuades deras chefer speciellt som mottagare av gästspel.

2. Gästspel vid en fast professionell teater: urvalsprocess och -kriterier

Chefernas inställning till gästspel

Största delen av Finlands fasta professionella teatrar och speciellt stadsteatrarna fungerar som repertoarteatrar, som strävar till att erbjuda sin publik en så mångsidig repertoar som möjligt huvudsakligen med sin egen personal. Situationen är densamma i alla

de teatrar som intervjuats för denna utredning, med undantag av Espoon kaupunginteatteri som fungerar som en gästspelsteater och som inte har en egen fast anställd ensemble, och där konstnärerna alltid avlönas också för de egna produktionerna för en föreställning i taget. Festivalerna å sin sida har egna profiler enligt vilka de sammanställer sin repertoar som förutom av färdiga gästspel består av samproduktioner och premiärer.

Alla teatrar som var med i utredningen köper gästspelsföreställningar regelbundet och gästspelen har en given ställning som del av repertoaren. Vanligen kompletterar man teaterns egen produktion eller väljer sådana föreställningar som teatern inte har möjlighet att förverkliga med sin egen personal. Allmänt taget vill man att gästspelen skall behandla ett aktuellt, intressant tema och man förväntar sig också att de skall tilltala den lokala publiken. Ibland väljer man också ett gästspel som skall stöda ett bärande tema i teaterns repertoar.

Den kompletterande roll som ett gästspel har för den övriga repertoaren syns förutom i innehållet och temat även på det praktiska planet. Tomrum som uppstår i föreställningskalendern vid plane-

ringen eller på grund av inhiberingar fyller man gärna med ett gästspel, eftersom man inte vill lämna en bra dag utan program. Oftast ser man gästspel som mer kompletterande delar av totalutbudet än som en utgångspunkt för basrepertoaren. Gästspelen ses dock som viktiga och betraktas som en del av teaterns egen repertoar som teatercheferna upplever att de har ett ansvar för inför publiken. Dessutom anser en del av cheferna att gästspel och turnéer allmänt taget bör stödas eftersom man ofta med hjälp av gästspel kan förlänga livscykeln hos föreställningar som ofta kan bli kortvariga.

Urvalsprocessen och – kriterierna för ett gästspel

Chefen för teatern eller festivalen har en nyckelroll när det gäller att välja en gästspelsföreställning.

Vid alla intervjuade teatrar och festivaler fattar chefen beslut om valet - nästan egenmäktigt. Vanligen diskuterar chefen ändå före beslutet med den övriga personalen, speciellt med den tekniska sidan, produktionen och marknadsföringen för att få synpunkter på om gästspelet lämpar sig för huset. Speciella grupper för val av gästspel finns det ändå inte vid de mottagande teatrarna, utan urvalsprocessen är rätt informell. En del av cheferna berättar att de vid valen av gästspelsföreställningar litar på sin egen konstnärliga intuition på samma sätt som vid planeringen av den övriga repertoaren, men oftast beror valet som chefen gör helt enkelt på tidsbrist: beslut om gästspel måste ofta fattas enligt en stram tidtabell.

Hurudana föreställningar önskar man sig då som gästspel? Alla chefer berättar att de är intresserade av ett intressant ämne/tema som passar hans/hennes egen smak eller teaterns profil och som har en lämplig estetisk framtoning. De konstnärliga greppen, föreställningens innehåll och uttrycket är alltså de viktigaste intresseväckande faktorerna som påverkar valet oberoende av t.ex. skådespellets genre. Teatrarna söker vanligen inte någon speciellt genre för ett gästspel, utan föreställningens kvalitet inverkar mera. I slutändan inverkar vanor och traditioner samt allmänna linjedragningar vid en fast teater i hög grad på hurudant innehåll man prioriterar vid valen av gästspel.

Förutom ett tema som intresserar teaterchefen måste man kunna hitta något i pjäsen som väcker publikens intresse: t.ex. ett aktuellt ämne eller en känd skådespelare. Mången gång vill man också betjäna teaterns publik genom att erbjuda något som man inte tidigare sett i huset eller något som tillför repertoaren något nytt. Allmänt taget ökar ett "lyft" i föreställningen och en tidigare framgång intresset, och leder till att en föreställning lättare väljs. Om föreställningen, texten eller de som producerat den är kända sedan tidigare ökar intresset för ett gästspel bland publiken och då hittar publiken lättare till teatern. Det här gör tröskeln lägre för föreställningen att bli utvald för en turné.

Många av de intervjuade cheferna gissar, att ett gästspel sist och slutligen av publiken upplevs som en av den mottagande teaterns föreställningar om det inte är fråga om en uppträdande eller föreställning som är mycket känd. Man tänker sig inte att gästspelet i sig ger ett mervärde för publiken, utan snarare att teatern upplever ett ökat tryck att välja ett så högklassigt gästspel som möjligt för att gästspelet ses som en av teaterns egna föreställningar.

Andra faktorer som inverkar på valet av en gästspelsföreställning är enligt cheferna föreställningens pris och hur den tekniskt går att anpassa till den mottagande teaterns scen.

Enligt intervjuerna inverkar priset och den ekonomiska lönsamheten alltid på valet av föreställning. Gästspelets lönsamhet räknas ut genom att relatera föreställningens kostnader till antalet platser vid den mottagande teatern eller helt enkelt till budgeten.

På samma sätt försäkras man sig om att den tekniskt lämpar sig för teaterns utrymmen redan i ett tidigt skede, t.ex. i fråga om uppsättningens storlek och tekniska och scenografiska speciella behov. Att hitta en lämplig tidpunkt för gästspelet i teaterns produktionstidtabell spelar en viktig roll i valet och vid några teatrar är möjligheten att hitta en lämplig tidpunkt till och med det viktigaste kriteriet för ett val. Om föreställningen är lätt att marknadsföra och sälja inverkar det också positivt på valet säger några av de intervjuade teatrarna.

Hur finner då ett gästspel sin väg till en fast professionell teater? De aktörer som erbjuder gästspel, de teatrar och grupper och de agenturer som representerar dem är enligt de intervjuade cheferna mycket aktiva och förslag om gästspel inkommer i stor mängd under hela året. Inte många teatrar har heller särskilda resurser när det gäller att välja gästspel, så att många teaterchefer gör sitt val enbart på basen av de pjäser som erbjuds. Några teaterchefer söker ändå själva gästspel och till exempel chefen för Esbo Stadsteater som fungerar som gästspelsscen reser aktivt omkring för att se lämpliga föreställningar.

Före beslutet om val vill majoriteten av teaterchefer också se föreställningen, givetvis med undantag av gästspel som genomförs genom samproduktioner och föreställningar till vilka man har beställt premiären, då det inte är möjligt att se den i förväg. Av den intervjuade cheferna ansåg tre att det i praktiken är nästan nödvändigt att se pjäsen i förväg och fyra berättade att i mån av möjlighet försöker se en föreställning i förväg. Endast två av de intervjuade cheferna ser vanligen inte de utvalda pjäserna i förväg, därför att det helt enkelt inte finns tid eller pengar för detta. Det är speciellt viktigt att se pjäsen ansåg man emellertid, om de som producerat den sedan tidigare är okända eller det är fråga om en stor och dyr produktion. Små pjäser kan man välja lättare till exempel på basen av en rekommendation från en tillförlitlig person. Vid en del teatrar sänder man ut också andra i personalen för att se en föreställning.

En videoupptagning är ett sätt att presentera en föreställning för en



potentiell köpare. De intervjuade cheferna förhåller sig positivt till bandupptagningar som sänts tillsammans med erbjudanden, fastän en del anser att de är kvalitativt undermåliga. Av bandupptagningar kan man få hjälp speciellt då man önskar få en mer allmän bild av hur föreställningen ser ut förrän man närmare bedömer om den är lämpad för ett gästspel. Bandupptagningen kan ha en stor betydelse också då man inte har möjlighet att se en intressant pjäs.

Gästspelens lönsamhet och teatrarnas riskvillighet

Priset på en föreställning var ett centralt kriterium för ett val vid sidan av faktorer som berör själva föreställningen och dess innehåll. Priset har stor betydelse eftersom teatrarna noggrant beräknar gästspelens lönsamhet. Allmänt taget försöker man täcka de direkta kostnader som uppstår, d.v.s. föreställningsgage och mobilitetskost-

nader (vanligen resor och inkvartering). Däremot inkluderar man oftast inte de fasta kostnader, till exempel arbetstid som går åt för att ordna ett gästspel i lönsamhetskalkylen, fastän gästspelet också skulle kräva mycket tid för tekniken, uppsättningen och ofta också för marknadsföringen. Dessutom uppkommer indirekta kostnader speciellt om pjäsen tar lång tid att sätta upp och ta ner samt vid en eventuell "tomgång" för personalen under gästspelet. Ändå har dessa indirekta kostnader en betydelse fastän man inte skulle ha inkluderat dem i budgeten, när man slutligt fattar beslut om gästspelen, så även dessa aspekter borde beaktas redan under föreställningens produktionsfas.

På tal om ekonomi så påminde många av de intervjuade om, att gästspel inte primärt väljs på basen av ekonomi utan av konstnärliga orsaker. Man är alltså redo att ta ekonomiska risker, fastän detta varierar från teater till teater. Gästspel är förknippade med ekonomiska risker speciellt då den gästade teatern, gruppen eller en

uppträdande inte är bekant för den lokala publiken. De intervjuade berättar, att det har varit svårt att hitta publik för gästföreställningar som ges bara en och två gånger, om det inte är fråga om ett besök från en välkänd teater som redan har blivit en tradition. Ett gästspel kan innebära en risk också då föreställningen eller pjäsen är ny. Den mottagande teatern måste alltså välja, om den tar en medveten risk när den framför en mindre känd eller en föreställning som lockar en mer marginell publik eller om den vill försäkra sig om publikintresset och biljettförsäljningen genom att välja en känd gästande teater och ett mera lättsmält tema. Vid de teatrar som intervjuades var man beredd att ta risker: fyra svarande personer berättade att de ofta tar risker i fråga om gästspel, och fyra svarade att de gör det ibland. Endast två svarande sade att de undviker risker genom att välja "säkra föreställningar" och aktörer som de litar på.

Viljan att allt emellanåt ta ekonomiska risker är intressant information när man tänker på teatrarnas ansträngda ekonomiska situation. Orsaken till att man är villig att ta risker är att man vill kunna erbjuda en mångsidig repertoar och uppmärksamma olika, också mindre publikgrupper. Också direktörens egna preferenser leder till att man tar risker. Vid en del teatrar anser man också att man fyller en samhällselig uppgift när man avviker från det traditionella programmet och framför pjäser som är annorlunda.

Allmänt taget inverkar en föreställnings storlek och pris på riskvilligheten: man vågar köpa mindre och prismässigt fördelaktigare produktioner, fastän föreställningen inte skulle innehålla "faktorn dragningskraft" eller vara en "publikmagnet". Beträffande pjäser som framförs på stor scen är man givetvis noggrannare. Vid en teater berättar chefen att man tar mindre risker med egna produktioner, och då kan man i tillräckligt hög grad kompensera riskerna för gästspel med intäkter från dem. Generellt kan man i alla fall inte kontinuerligt ta risker när det gäller gästspel.

Tidtabeller för val av gästspel och gästspelsavtal

Vid repertoarteatrar gör och bekräftar man slutligt val av gästspel först efter det att den egna repertoaren har slagits fast. Då kan man anpassa dem till det egna programmet både när det gäller tema och tidtabell. Fastän man vid varje teater arbetar enligt en egen tidtabell när det gäller produktionsplaneringen, så fattar man beslut om gästspel i medeltal ungefär ett halvt eller ett år i förväg. Till exempel vid Åbo Stadsteater beslutar man om vårens gästspel senast i slutet av september föregående år. Vid Esbo Stadsteater, som fungerar som en gästspelsteater, fattar man besluten redan två år i förväg och

även festivalerna har sin egen tidtabell för pjäsval, till exempel Baltic Circle -festivalen som hålls på senhösten inleder sina förhandlingar under våren ett år tidigare.

Ibland fattas besluten med en mycket stram tidtabell, till exempel på grund av inhiberingar och ändringar i programmet. Då görs valet av pjäser ändå inte helt från början, utan den teater som beställer ett gästspel har ofta redan utsett någon intressant pjäs eller intressanta föreställningar.

Teatrar och grupper som erbjuder pjäser och teatrar som tar emot föreställningar har ofta olika tidtabeller vilket för med sig utmaningar, eftersom information om lämpliga tidpunkter att kontakta en beställare inte finns att få. Allmänt taget är det bra om den teater som erbjuder ett gästspel går i gång i tid, trots att man fattar besluten i huvudsak först efter det att den egna repertoaren slagits fast. Många av de intervjuade cheferna berättar nämligen, att de önskar diskutera potentiella gästspel samtidigt som den egna repertoaren planeras för att bygga upp en helhet kring den egna produktionen och gästspelen. För den som erbjuder ett gästspel till Esbo Stadsteater är säkerligen tidsspannet om två år för programplaneringen en utmaning: för många grupper på det fria fältet som erbjuder föreställningar och speciellt för sådana grupper som arbetar med ett projekt åt gången är det inte möjligt att säga om en produktion kan sändas på turné två år senare.

Innehållet i gästspelsavtalen berättar å sin sida om turnéverksamhetens ekonomiska förutsättningar i Finland. Med hurdana avtal genomför man alltså gästspel vid teatrar och festivaler? Över hälften av de intervjuade teater- och festivalcheferna berättar att gästspelsavtalen grundar sig på ett gage som den inbjudande parten erlägger, till vilken man i tillägg beroende på situationen och avtalet betalar antingen hela eller en del av mobilitetskostnaderna. Resekostnaderna för de uppträdande betalas relativt ofta och många gånger bjuder den mottagande parten på inkvartering från husets sida eller arrangerar ett fördelaktigare pris för inkvarteringen. Det finns dock många slags avtal och till exempel festivalers verksamhet baserar sig ofta på talkoanda: i stället för gage kan man ersätta de kostnader som gäller mobilitet samt uppehållet under festivalerna om det är omöjligt att till exempel betala ut ett gage.

Föreställningar prissätts på många sätt och teatrar förhandlar också om priser relativt mycket. Åt den part som turnerar görs ofta förutom ett avtal som dels innehåller ett fast avtalsenligt föreställningsgage, dels ett separat riskavtal för delade biljettintäkter: vid tre av de intervjuade teatrar är en ersättning som baserar sig på sålda inträdesbiljetter den enda möjligheten att genomföra gästspelet. I en del teatrar ser man å andra sidan en delad risk som ett sätt för

den mottagande och den turnerande parten att närma sig varandra, och kan på samma gång motivera också den turnerande parten att marknadsföra föreställningen själv. Vid en del av de fasta teatrar anser man att ett gage som baserar sig på biljettintäkter är en alltför stor risk för den turnerande teatern, och sådana avtal vill man inte ingå annat än för säkra publiksuccéer.

Ofta önskar kända artister och till exempel stand-up konstnärer som lockar en stor publik hellre ett arvode baserat på biljettintäkter än ett fast gage. Merparten av de teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen är dock inte kända i ett nationellt perspektiv och de lockar inte nödvändigtvis en tillräckligt stor publik till föreställningarna. En arvodesmodell som baserar sig helt på biljettintäkter är en riskfylld form av vinst för teatrar och grupper.

3. Beställarna och publiken behöver information om turnéföreställningarna

Tillräcklig information om turnéföreställningarna är ett villkor för att turnéverksamheten skall öka. De personer, som väljer turnéföreställningar, som regel teater- eller festivalchefen, behöver en uppdaterad och tillräckligt detaljerad information om föreställningarna. Också publiken behöver information om en turné som kommer till orten på ett intresseväckande sätt och tillräckligt långt i förväg.

Största delen av de intervjuade cheferna gör sina val av gästspel bland de föreställningar som erbjuds och endast ett fåtal chefer berättar att de aktivt letar efter lämpliga föreställningar till sin teater och upplever på så sätt att de får tillräcklig information om turnéutbudet. Eftersom det erbjuds föreställningar till teatrar året om, är informationen om de teatrar som är villiga att turnera fragmentär och det kan vara besvärligt att bilda sig en helhetsuppfattning om till exempel de föreställningar som erbjuds för den kommande säsongen. Dessutom är uppgifterna om de föreställningar som erbjuds inte sinsemellan jämförbara.

I TEKIJÄ- projektet samlade man i samband med sökandet efter föreställningar ihop informationen till gästspelsbanker, som man publicerade både på nätet och som en tryckt föreställningskatalog. Dessutom arrangerade man en mässa, Performing Arts Market, vars syfte var att öka försäljningen och kännedomen om turnéföreställningar, i samband med vilken det också arrangerades korta föreställningspresentationer (showcase) av de turnéföreställningar som var tillgängliga. Alla teaterchefer berättade att de hade använt

eller åtminstone bekantat sig med projektets föreställningskatalog och på så sätt var det möjligt att vid intervjuerna klargöra hur den sammanställda föreställningsbanken fungerade som komplement till turnéverksamheten. Man kunde också med hjälp av intervjuerna få reda på hur Performing Arts Market –mässan och dess showcase-föreställningar hade fungerat som komplement till turnéinformatio-nen. Även om bara ett fåtal hade själv kunnat delta i evenemanget, kände alla till det.

Hurudan information behöver teatrar som tar emot ett gästspel?

Vid chefsintervjuerna frågade man vilket slags information de aktö-rer behöver som tar emot gästspel som stöd för sina val av föreställ-ningar. På basis av materialet kan man konstatera att en professionellt arbetande grupp som erbjuder ett gästspel bör erbjuda åtminstone följande information till en presumtiv köpare eller beställare:

- Kontaktuppgifter
- Föreställningens pris
- Arbetsgruppens sammansättning
- Technical rider¹⁸
- Möjliga tidpunkter för gästspelet
- Övriga orter under turnén
- Bild- och videomaterial

Dessutom behövs olika slag av kompletterande material och till exempel marknadsföringsmaterial. Aktuella, tillräckligt specifika och sanningsenliga uppgifter är viktiga för valet av föreställning och för hur gästspelet förlöper. Att ta reda på uppgifter som fattas tar tid och å andra sidan kan oriktiga fakta leda till tilläggsarbete till exem-pel under gästspelet.

I scenkonst är estetiken och det visuella centrala delar av föreställ-ningen och därför önskar teatercheferna som gör valet få mycket visuellt material om föreställningen, bilder och rörliga bilder. Av de intervjuade cheferna önskar många få se en bandad version av hela föreställningen, speciellt om han/hon annars inte har möjlighet att se den. Att automatiskt sända ett videoband speciellt om det är fråga om en första kontakt lönar det sig i alla fall att undvika, eftersom alla teaterchefer inte har tid att se på bandupptagningar. De intervjuade cheferna anser allmänt taget att en trailer är ett bra sätt att mark-nadsföra en föreställning för en publik, så man kan rekommendera att man inkluderar en sådan vid presentationen av en föreställning. Vid val av gästspel har man i alla fall inte ofta nytta av en trailer.

¹⁸ Innehåller i allmänhet ett sammandrag av föreställningen och uppgifter om pjäsen, villkoren, kontaktpersoner, utrymmeskrav (minimistorlek, optimal storlek och form), scentekniska krav (innehållande specialkrav, till exempel kulisserna) en förteckning över de rekvisita som den gästande teatern hämtar med sig samt den utrustning och personal som den mottagande teatern behöver ha, uppsättnings- och nedtagningstider etc.

På vilket sätt vill man få information om gästspel?

Erbjudanden om föreställningar som är disponibla kommer till teat-rarna året om fastän valen för den kommande säsongen ofta görs på en och samma gång. I Projektet TEKIJÄ insamlade man uppgif-ter till en föreställningsbank med vars hjälp man försökte underlätta genom att erbjuda jämförbar information om turnépjäserna. Alla intervjuade teaterchefer förhöll sig positivt till tanken på att samla in information till en gemensam plats och en del ansåg att det rentav var nödvändigt. Vid de fasta teatrar som intervjuades fanns det i alla fall inte någon vilja att finansiera en tjänst som sammanställer tur-néinformationen eftersom gästspelen för många teatrar utgör en marginell del av verksamheten och nödvändiga gästspel kan hittas också på annat sätt.

När man värderar betydelsen av material som samlas in till ett ställe för genomförandet av ett gästspel är en föreställningsbank ett red-skap bland andra. Enligt de intervjuade cheferna kan en papperska-talog eller en internetportal väcka intresse och fungera som ett första steg i urvalsprocessen, men den räcker inte ensam till för att göra ett köpbeslut. En föreställningsbank ersätter alltså inte aktivt säljande, men fungerar som ett stöd för det.

Å andra sidan såg cheferna i en sådan katalog över turnépjäser också andra värden än bara en bättre försäljning: i bästa fall höjer en sammanställning av turnépjäser i katalogform profilen för dem som erbjuder pjäser och signalerar en vilja att genomföra profes-sionella och regelbundna turnéer. Dessutom får man genom före-ställningsbanken en helhetsbild av ambulerande teatrar och grup-per och också information om tidigare okända aktörer. De aktörer som kom med erbjudanden var i huvudsak teatrar på det fria fältet och scenkonstgrupper, men om man fortsätter att sammanställa föreställningar till en bank önskar cheferna att man skulle inkludera föreställningar som produceras vid fasta teatrar och förutom färdiga föreställningar även kommande premiärer.

Till föreställningsbankerna för projektet TEKIJÄ valdes per gång maximalt 80-100 turnéföreställningar¹⁹ som uppfyllde kriterierna för professionalism och regelbunden verksamhet. Cheferna anser dock, att en det vore bra om en pjäsbank hade en kurator för att bättre kunna tjäna som redskap för att öka försäljningen. Ett mer noggrant urval av föreställningar på basis av det konstnärliga inne-hållet skulle fungera som ett slags garanti för en föreställnings kva-litet och kunde underlätta valet. I fråga om föreställningskataloger

¹⁹ Konkurrensutsättningen av projektet TEKIJÄs föreställningskataloger genomfördes med projektets arbetsutskott. I ESF-finansierade projekt bör lagen om offentlig upphandling följas (348/2007), och då bestämdes konkurrensutsättningens bredd och förfaringssätt i enlighet med ett uppskattat upphandlingsvärde. Projektet TEKIJÄs konkurrensutsättning av föreställningskatalogen genomfördes som upphandlingar som överskrider de nationella gränserna (30000 €) och som förfaringssätt för upphandlingarna användes en rammodell.

som har en kurator närmar man sig tanken på en agentur, som säljer utvalda, för den egna profilen lämpliga pjäser till en grupp av köpare som är kända i förväg. En pjäsbank som är öppen för alla är demo-kratisk, men fungerar genom att den är så bred illa som redskap för försäljningen.

De intervjuade potentiella köparnas tankar om det lämpligaste sättet att förverkliga föreställnings-katalogen varierade en smula. Uppgifterna om de pilotturnéer som stod till buds inom projektet TEKIJÄ publicerades i form av en tryckt katalog, som delades ut till de aktörer som tog emot gästspel men även brett till andra potenti-ella beställare av gästspel. Publikationen som innehöll information om nära hundra föreställningar var ett relativt massivt paket: det innehöll basfakta och teknisk information, en kort beskrivning av och bildmaterial från samtliga föreställningar som erbjöds. Uppgif-ter om prisen på föreställningarna fanns däremot inte i den tryckta katalogen, utan prisuppgifterna gavs ut till köparna separat i projek-tet²⁰. Detta ansåg köparna att var besvärligt, eftersom priset är ett viktigt kriterium vid valet av föreställning.

Den tryckta katalogen delade mottagarnas åsikter och största delen ansåg att den var bra men att den inte var ett kostnadseffektivt red-skap på grund av tryckningskostnaderna. Några chefer tyckte speci-ellt om att den var pappersbaserad: katalogen var bra att använda som en handalmanacka som man kunde göra anteckningar i.

Förutom i papperskatalogen publicerades en kortfattad informa-tion om föreställningarna också på projektets hemsida, dock inte i form av en portal med sökmekanismer. Av de intervjuade cheferna frågades också efter synpunkter på en elektroniskt framställd bank och dess funktioner. En webbtjänst, där de aktörer som erbjuder föreställningar själva skulle kunna uppdatera information om före-ställningarna är en fungerande lösning, ansåg alla intervjuade. För-utom att den skulle möjliggöra en uppdatering i realtid av pjäsin-formationen skulle fördelen vara den kunde möjliggöra trailers och ett bredare bildmaterial än i en papperskatalog. Av de intervjuade cheferna efterlyste dock en del också en pappersversion förutom nätversionen.

Performing Arts Market

Att se en pjäs ansågs av nästan alla chefer vara viktigt och eftersträ-vansvärt inför valet av en föreställning. För att tjäna detta ändamål genomförde projektet en pilot i form av en mäs-sa samt genomförde en föreställningsmönstring vid Performing Arts Market, som arrang-

²⁰ De priser som meddelades projektet TEKIJÄ i upphandlingsskedet var bindande för grupperna beträffande pilotgästspelet. Meningen var i alla fall att främja försäljningen också till köpare utanför TEKIJÄ, med vilka de grupper som erbjuder gästspel kunde förhandla om prisen i varje fall separat. Eftersom upplagan var märkbart större än bara de som utgjorde projektets samarbetsteatrar och festivaler trycktes inte de bindande pris som uppgavs för TEKIJÄ i katalogen.



erades under Tammerfors Teatersommar i augusti 2012. Endast några få av de intervjuade kunde delta i evenemangen, men alla hade ändå uppmärksammat dem, så att de kunde berätta varför de trots allt inte deltog.

De showcase -föreställningar som hörde till evenemanget var enligt de intervjuade inte en fungerande kanal för köp av föreställningar. Cheferna sade, att man på basis av korta scenglimtar inte får en tillräckligt bra bild av en föreställning som helhet och jämförde den korta snutt som visades med en trailer: den kan väcka intresset men berättar inte ensam tillräckligt. Ändå såg man showcasen som ett bra alternativ när det gällde att bekanta sig med nya aktörer, speciellt teaterarbetare. Inte heller det här leder med säkerhet till åtgär-

der just i fråga om en viss föreställning, utan ett samarbete med en intressant aktör skulle till exempel kunna förverkligas senare i något annat projekt.

Tidpunkten mässan under Tammerfors Teatersommar ansågs bland de intervjuade vara dålig, ty för dem är Teatersommaren i sig redan en så brådsakande tid att nya evenemang inte längre ryms in i tidtabellen. Till exempel föreslogs Suomen Teatterinjohtajaliittos möte (Finlands Teaterchefers förbund) som en bättre tidpunkt.

En del av de intervjuade gissade, att mässan som format inte fungerar i scenkonstbranschen, eftersom mässor associerar starkt till kommersialism och företagsvärlden, vilket man i samtidsteater-

branschen upplever som främmande. Ett bättre namn på evenemanget skulle till exempel vara nätverksmöte eller diskussion. Å andra sidan föreslog en del av de intervjuade att formen för mässan skulle vara den från företagsvärlden bekanta pitchningen, vid vilken de som erbjuder föreställningar håller ett kort säljande tal om varför det skulle löna sig att köpa en föreställning eller att gå med i ett kollektivt idéarbete. Efter det skulle intresserade kunna fortsätta diskussionerna mellan två parter.

Hur nå publik för ett gästspel?

Att nå en publik är viktigt också för ett gästspel och därför diskuterades vid chefsintervjuerna också gästspelens publik. Vid de intervjuade teatrarna nådde gästspelen en publik mycket varierande, och själva föreställningen påverkade antalet åskådare både vid gästspel och vid teaterns egna produktioner. Gästspelet i sig upplevdes dock inte ha ett mervärde för publiken, i synnerhet inte i städerna, där det fanns ett stort konkurrerande teater- och kulturutbud.

Flera av de intervjuade teatercheferna antog, att gästspelen ses av så kallade heavy users, åskådare som annars också går mycket på teater. Gästspelen lockar också mer sådana teaterbesökare som kommer på eget initiativ, medan grupp-försäljningspubliken mer sannolikt väljer teaterns egna uppsättningar.

Enligt cheferna drar bekanta texter och kända skådespelare publik till gästspelen. Ofta säljer traditionella och mer underhållande gästspel bra, medan mer experimentella föreställningar lätt säljer mindre bra. Man hoppas att gästspelen skall locka också nya besökare till teatern, som via ett gästspel också skulle komma och se också teaterns egna föreställningar.

De intervjuade teatercheferna har mycket olika åsikter om vad deras publik längtar efter. Allmänt taget tror man att de mottagande teatrarna med erfarenhet av sin egen repertoar har en bestämd uppfattning om vad som intresserar den lokala storpubliken och vilka behov man försöker svara mot med gästspel. Å andra sidan kan man med hjälp av gästspel erbjuda åskådarna också en sådan repertoar som inte nödvändigtvis intresserar den stora publiken men som ändå finner intresserade åskådare på orten.

På basis av intervjuerna med cheferna kan man konstatera, att en lyckad marknadsföring har en stor betydelse för hur ett gästspel lyckas. I nästan alla intervjuer ansågs i alla fall att särskilt marknadsföringen av gästspel är speciellt utmanande. Den största utmaningen för marknadsföringen av ett gästspel är tidtabellerna; gästspelen borde kunna tas med i den ordinarie cykeln för marknadsföring av den egna repertoaren, men detta är ofta inte möjligt eftersom man slår fast gästspel senare än den egna repertoaren. Utmaningen blir större därför att de teatrar som tar emot gästspelen oftast inte har en egen marknadsföringsbudget för gästspel och man ofta inte upplever marknadsföring av enskilda föreställningar som lönsamt.

Media är en viktig marknadsföringskanal för teatrar, men enligt de teatrar som tar emot gästspel är det speciellt svårt att få synlighet i media för gästspel, i synnerhet i förväg. Ett gästspel måste ofta säljas i förväg förrän det har fått någon publicitet lokalt över huvudtaget. Erfarenheten vid de mottagande teatrarna är den att när informationen om ett bra gästspel till slut sprider sig på orten antingen via kritiken eller via djungeltelegrafen, så har föreställningen redan fortsatt på sin turné.

Vid de intervjuade teatrarna har man aktivt gått in för att söka lösningar för att nå en publik för gästspelen. Till exempel vid Jyväskylä Kaupunginteatteri placerade man gästspelen nära varandra tidtabellsmässigt och kopplade dem till ett större evenemang som arrangerades i staden samtidigt. På detta sätt kunde gästspelen marknadsföras på samma gång.

4. Hinder och utmaningar för turnéverksamhet i Finland

Det finns många utmaningar och till och med hinder för turnéverksamhet och gästspel i Finland. I allmänhet har man ansett att till exempel otillräckliga resurser, fältets strukturer och aktörernas attityder är ett hinder. I intervjuer som gjordes med mottagande teatrar och festivalchefer frågades det om utmaningar och hinder för turné- och gästspelsverksamhet både från den egna organisationens utgångspunkt och mer allmänt. På basen av intervjuerna kan man indela hindren för turnéverksamhet och gästspel i fyra olika kategorier:

- hinder och utmaningar för mottagande parter
- hinder och utmaningar för teatrar och grupper som genomför turnéer
- kulturpolitiska hinder och utmaningar, samt
- hinder och utmaningar i verksamhetsmiljön och sätten att agera
- Hinder och utmaningar för teatrar som tar emot gästspel när det gäller turnéverksamhet

De största hindren och utmaningarna för de mottagande parterna beror på de fasta teater-organisationerna. Bland dem fanns enligt de intervjuade teatercheferna de arbetsamma och besvärliga arbetstidsarrangemangen för personalen, brist på den tid som krävs för att arrangera gästspel samt organisationens sätt att fungera och de dagliga rutinerna. Före den egentliga föreställningsdagen belastar gästspelen bland annat husets egen produktionspersonal, teknisk personal och marknadsföringspersonal, men ofta förutsätter gästspelet för att rymmas i produktionstidtabellen en omorganisering av den konstnärliga personalens arbetstider. Om till exempel en gästspelsscen används för repetition av en kommande egen produktion, kan den egna personalen råka ut för "tomgång". Speciellt

problematiskt anser cheferna det vara om den tekniska personalen som också annars är fullt sysselsatt råkar ut för overtidsarbete. Otillräckliga arbetstidsresurser oroar också teatercheferna: de har ofta inte heller tillräckligt med arbetstid för att aktivt söka och välja ut gästspelsföreställningar.

De utmaningar som arbetstidsarrangemangen för med sig signalerar om pressade tidtabeller och om inkörda rutiner, som det känns belastande att avvika ifrån. Om man vill utöka turnéverksamheten och minska belastningen vid fasta teaterhus måste man reservera mer personalresurser och planera gästspelen som en del av arbetsuppgifterna för den personal som ansvarar för dem.

En annan stor utmaning eller till och med ett hinder för gästspel är enligt cheferna att hitta en lämplig tidpunkt för dem. Kalendrarna fylls snabbt med föreställningar och repetitioner för egna uppsättningar och man vill inte heller på grund av ett gästspel skuffa bort en egen föreställning från de bästa föreställningsdagarna under ett veckoslut. Å andra sidan lockar det inte heller att lägga ett gästspel till början av en vecka, eftersom det är svårt att få publik till föreställningar i början av en vecka, om det inte är fråga om en känd gäst eller föreställning.

Vid en del av teatrarna är ledningens attityd ett hinder för turnéverksamheten och speciellt för

dess utveckling: vid fasta teatrar finns det inte tillräckligt intresse för att ta emot gästspel.

Vid många repertoarteatrar upplever man att man redan med de egna uppsättningarna kan betjäna publiken mångsidigt och att det därför inte finns ett stort behov av gästspel. I många situationer minskar intresset för att utöka gästspelsvolymen i och med de ekonomiska risker som är förknippade med att ta emot dem.

Några av de intervjuade cheferna anger att den mottagande teaterns utrymmen är en central utmaning. Ofta är problemet scenernas storlek: om platsernas antal är litet vid en scen som är bättre lämpad för ett gästspel är det svårt att få gästspelet ekonomiskt lönsamt. Å andra sidan: när en föreställning som lämpar sig bäst för en mindre scen och som lockar ett mindre antal åskådare uppförs på stora scenen kan åskådarnas upplevelse bli lidande.

Ett gemensamt utnyttjande av utrymmena har ofta föreslagits som en lösning för att öka samarbetet mellan statsandelsteatrarna och de teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen, men enligt intervjuerna ser det ut som om utrymmena redan nu vore i fullt bruk antingen för egna uppsättningar eller till exempel för en stads övriga kulturaktörers räkning, fastän undantag finns.

Hinder och utmaningar för turnéteatrar och grupper som genomför turnéverksamhet

Teatercheferna uppger att den största utmaningen och också ett hinder för köp är den gästande föreställningens pris. Priset måste motsvara mottagarens betalningsförmåga, och ett gästspel som är för högt prissatt kan inte förverkligas fastän pjäsen innehållsligt och intresseväckande fullt ut skulle motsvara teaterns behov. Betalningsförmågan å sin sida varierar teatrarna emellan och eftersom man när det gäller gästspel försöker undvika ekonomiska risker står priset i relation till antalet åskådarplatser på gästspelsscenen. Även föreställningens genre har betydelse: till exempel barnpjäsernas lägre biljettpriser inverkar direkt på betalningsförmågan.

I TEKIJÄ-projektet förutsattes att de teatrar och grupper som erbjöd turnéer skulle tillämpa Teater- och medieförbunds och Skådespelarförbunds kollektivavtalsmässiga minimi-ersättningar. Dessutom fick man inte i tillägg till gaget räkna några som helst mobilitetskostnader, eftersom projektet ersatte kostnaderna för resor, inkvartering, dagtraktamenten samt fraktkostnaderna för dekoren enligt verkliga kostnader. Beräkningsgrunderna för ett engångsgage begränsades inte på annat sätt, så i gaget kunde bland annat kostnader för uppvärmningsövningar, administrativa kostnader eller hyror för utrymmen ingå.

Under projektets gång märkte man emellertid vid de mottagande teatrarna, att gästspelens pris hade stigit nästan systematiskt när de erbjöds via projektet. I praktiken erbjöds alltså en och samma föreställning inom TEKIJÄ-projektet till ett dyrare pris än tidigare. En del av cheferna berättade också att de normalt hade fått en föreställning inklusive mobilitetskostnader till samma pris som TEKIJÄ-projektet erbjöd för enbart föreställningen.

I projektets pilotverksamhet var priset för en föreställning ändå exakt det som den erbjudande parten hade bestämt som pris för mottagarna. I praktiken steg prisen på föreställningar alltså då de förutsattes faktureras i enlighet med kollektivavtalet eller för att man beräknade uppsättningens produktionskostnader mycket högre än vanligt. I bägge fallen är det fråga om en utmaning för en lönsam prissättning av en turnépjäs: antingen är föreställningen helt enkelt för stor för att en turné skulle vara lönsam eller så kan till exempel kostnaderna för uppvärmningsövningarna höja gaget för mycket i förhållande till den mottagande teaterns betalningsförmåga. Om man vill turnera med en pjäs skall detta beaktas under pjäsens hela uppsättningstid, från planeringen till prissättningen.

På basis av projektets pilotturnéer och återkopplingen från den samt från faktureringen har man märkt, att turnéverksamhet ofta leder till förlust för endera parten och därför kan man ofta inte budgetera så



att inhemska turnépjäser skulle vara lönsamma för den turnerande gruppen. Utan tilläggsfinansiering måste man sätta upp och uppföra turnépjäser antingen med förlust eller med arvoden som ligger lägre än de fastslagna arvoden i kollektivavtalet. Eftersom priset är en central fråga vid köpbeslutet borde ett möjligt stöd inverka just på det.

Efter priset är det näst viktigaste hindret för turnéverksamhet för turnéteatrar och grupper enligt de intervjuade cheferna att det är svårt att hitta information om föreställningar och att den information som finns är bristfällig. För beställaren gäller den viktigaste informationen vilken teknik som föreställningen kräver, utrymmesbehoven och den tid som behövs för uppsättning och nedtagning. Dessutom kan en bristfällig kommunikation från den uppträdande gruppens sida förhindra att ett gästspel förverkligas: det kan gälla ämnet, temat, själva uttrycket eller arbetsgruppen.

Många av de hinder och utmaningar som cheferna nämnde angående turnéer gäller själva gästföreställningen. Bland dem att föreställningen kan vara olämplig för turné eller att de erbjudna föreställningarna inte motsvarar köparens behov. Om man inte beaktar att föreställningen skall vara mobil redan vid den konstnärliga och tekniska planeringen, kan de tekniska och scenografiska lösningarna göra en turné jobbig eller helt enkelt för dyr.

På basen av chefsintervjuerna kan konstateras, att hindret mycket ofta är att den erbjudna föreställningen inte går att anpassa till köparens behov. Fastän utbudet är stort, upplever köparna att det är besvärligt att hitta en föreställning som lämpar sig för den egna repertoaren: inom TEKIJÄ-projektet erbjöds det mycket barnteater, men många repertoarteatrar sätter också upp barnpjäser själva, och vill då inte köpa in gästföreställningar som konkurrerar med deras egna uppsättningar. Ett gästspel borde alltså vara något som den

mottagande teatern inte sätter upp själv, men som ändå får publik. När ett gästspels framgång mäts i publiksiffror, växer andelen gästspel med kända namn och sådana gästspel som blivit en tradition.

Ett hinder för ett gästspel kan också vara föreställningens innehåll eller uttryck. De intervjuade cheferna resonerade också kring det faktum, att publiken vid en teater som företräder en mer traditionell regional teaterform inte nödvändigtvis upplever ett verk som framförs av en grupp på det fria fältet som söker nya uttrycksformer som något för dem. Majoriteten av cheferna anser i alla fall, att man behöver också konstnärligt experimentella föreställningar för att publiken skall kunna erbjudas nya upplevelser. Detta syns också i villigheten att ta risker när man väljer föreställningar. På samma gång betonar de i alla fall, att den mottagande teatern har den bästa kännedomen om den lokala publiken.

De intervjuade teatercheferna upplever att en central utmaning om man vill utöka turnéverksamheten är turnéteatrarnas och gruppernas otillräckliga kunskande och erfarenhet, speciellt när det gäller turnékoordinering och logistik. Upplevelsen av bristande kunskande vid turnéteatrar kan säkert förklaras till en del av att man saknar en professionell producent men också av otillräckliga personalresurser. Dessutom är den egentliga turnéverksamheten obetydlig i Finland i förhållande till den beredskap som finns så att en kunskap som baserar sig på erfarenhet kan sökas bara hos ett fåtal. Å andra sidan kan man peka på svårigheter vid de teatrar som tar emot gästspel, speciellt när det gäller kommunikationen, teknik och uppsättning av föreställningar, också i fråga om teatrar och grupper som kommer regelbundet på besök. Detta handlar säkert om att det saknas gemensamma riktlinjer: man känner inte alltid motpartens sätt att fungera och utöver detta finns det inte resurser för en kontinuerlig kontakt.

Förutom brist på turnékunskande gissar några intervjuade chefer att teatrarna och grupperna kanske saknar vilja att arrangera riktiga turnéer. Det här skulle givetvis fungera som en verklig bromskloss för turnéverksamhet. Turnéer är tunga och kräver en stor motivation från hela organisationens sida. Dessutom krävs en målmedveten bakgrundsplanering för till exempel en försäljning till logistiskt vettiga orter när man skall genomföra en turné.

Slutligen ses också attityderna vid turnéteatrar och grupper i förhållande till de fasta teatrarna som en utmaning i turnéverksamheten. En del av cheferna hade träffat gästande ensembler som hade en realistisk inställning till de fasta teatrarna. Gästerna hade anlänt till huset med "en dålig attityd" och till exempel inbillat sig att personalen vid en fast teater kan användas ohämmat. Detta i sin tur har lett till att personalen vid fasta teatrar har blivit överbelastad och till och med gett upphov till negativa attityder gentemot gästspel. Givetvis kan en negativ attityd försvåra genomförande av kommande gästspel. En del av cheferna efterlyste också en attitydförändring gentemot gästspel: det skulle behövas mer samarbete och också en fördelning av

risk. På så sätt skulle det vara möjligt att förändra attityder som beror på fältets tudelning.

Kulturpolitiska hinder och utmaningar i fråga om turnéer

Utgångspunkten för denna utredning var upptäckten att de teatrar som tog emot turnéer genom projektet TEKIJÄ var fasta teatrar som har en lagenlig regelbunden finansiering knuten till antalet personarbetsår. De parter som genomförde turnéerna var teatrar och grupper på det fria fältet som fungerade i kraft av behovsprövat statsstöd eller med andra former av finansiering. Tudelningen på scenkonstområdet skapar också ojämlikhet emellan de teatrar som tar emot gästspel och de ensembler som genomför turnéerna. För att man skall kunna utöka turnéverksamheten och samarbetet måste aktörerna närma sig varandra och finna gemensamma verksamhetsmodeller samt skapa intresse för samarbete.

Som det största enskilda hindret för att genomföra turnéer kan man på basen av utredningen peka ut bristen på turnéfinansiering. Bristen på finansiering och den ekonomiska risk som uppstår på grund av detta i samband med turnéer nämndes i varje intervju med teater- och festivalledare antingen direkt eller indirekt som en försvårande omständighet när det gäller att utöka antalet turnéer. De flesta teatrar både önskar och måste använda sina resurser för att sätta upp sin egen repertoar, och då kan man inte ta risker gällande turnéföreställningar. Biljettintäkterna täcker med säkerhet kostnaderna för en föreställning bara om man vet att gästspelet lockar en fulltalig publik. Om så inte sker, blir kostnaderna för gästspelet beroende på avtalet en förlust antingen för beställaren eller för den part som genomför turnén.

Mobilitet leder alltid till tilläggskostnader såsom arbetsgruppens rese- och inkvarteringskostnader, fraktkostnader och dagtrakamenten. Det är en kulturpolitisk fråga hur de tilläggskostnader som uppstår av mobiliteten skall kunna täckas i brist på turnéstöd. Att stöd beviljas för uppsättning av en föreställning men inte för att förlänga dess livscykel med hjälp av mobilitet och turnéläggning är ett val som har vittgående konsekvenser: priset för en föreställning blir högt, publiksiffrorna blir lägre och upphovsmännen får färre arbetstillfällen.

Stöd som ges under felaktiga premisser ansågs också vid intervjuerna vara ett hinder för turnéverksamheten. Så är fallet om man beviljar bidrag eller stöd för mobilitet enligt andra kriterier än med efterfrågan som grund. Om man stöder mobilitet till exempel enligt andra kriterier än en verklig efterfrågan så väcker detta inte självklart ett intresse för en föreställning hos en mottagande teater och inte heller har man nytta av sitt kunnande om vad den lokala publiken önskar sig av teatern. I varje fall upplevs ett stöd som kunde utjämna turnékostnaderna som ytterst viktigt vid de teatrar och festivaler som tar emot turnéer.

Hinder och utmaningar som ligger i verksamhetsrutiner och arbetsmiljö

Slutligen framkommer i intervjuerna ett antal hinder och svårigheter som härrör sig från de arbetsvanor och -miljöer som präglar scenkonstarbetet i Finland. Till dem hör bland annat olikheterna mellan de institutioner som tar emot gästspel samt varierande intressen. Dessutom nämndes i tillägg till de många hinder som nämnts den korta säsongen samt den utmaning som ligger i geografin och de långa avstånden.

Varje etablerad teater har sin egen konstnärliga profil, sina tyngdpunkter, sina prioriteter samt sin inställning till gästspel. Detta gör det utmanande att arrangera turnéer, för det är svårt att hitta pjäser som passar många teaterhus. Dessutom ansvarar cheferna för kvaliteten i sin repertoar och avstår inte gärna från rätten att besluta åt utomstående. Även arbetsvanor och tidtabeller skiljer sig stort från en teater till en annan, vilket gör det svårt att komma fram till en gemensam tidtabell för en turné. Dessutom har varje teater en egen, unik publik som teatern betjänar genom sin repertoar.

Det finns också lyckade exempel på samarbete mellan olika mottagande teatrar, till exempel den årliga turné som Riksteatern gör i Finland. Turnén som täcker flera stadsteatrar koordineras av Esbo stadsteater och den grupp av teatrar som deltar har förblivit nästan densamma under många år redan. I praktiken är det alltså möjligt för de fasta teatrarna att hitta möjliga gemensamma tider för en turné om det finns tillräckligt intresse. Också andra externa sporrande stöd till exempel för turnéer där tillräckligt många besöksorter ingår, kunde ha en effekt för ett ökat intresset.

Den svårighet som de etablerade teatrarna har när det gäller samarbete kan försvåra turnéverksamheten, men att komma överens om tidtabeller är svårt även för en fast teater och en turnéteater eller grupp. Den lediga tidpunkt som passar den fasta teatern passar inte nödvändigtvis den grupp vars olika medlemmar kan ha åtaganden vid andra teatrar eller som också jobbar som frilansare. Också bristen på tradition nämns som ett hinder. Turnéverksamhet i form av ett samarbete mellan fasta teatrar och fria grupper har inte traditionellt en stark ställning i Finland, vilket kan inverka på aktörernas inställning: man kan förhålla sig likgiltigt till turnéverksamhet utan att se dess värde²¹.

Ett hinder för turnéer som kan relateras till verksamhetsmiljön är föreställningarnas korta livscykel som är både en orsak till och en följd av den begränsade turnéverksamheten, men också av turnéteatrarnas och gruppernas osäkra finansiering, speciellt för de nyare och mindre

aktörernas del. På detta sätt berör också de fåtaliga uppträdandena kulturpolitiken. En utmaning för en långsiktig turnéverksamhet är att en teater eller grupp som är beroende av behovsprövat statsstöd inte kan avtala om en föreställning med lång framförhållning.

Den korta livscykeln för en föreställning är en svårighet för de mottagande parternas vidkommande speciellt vid teatrar där man gärna ser att turnéer ingår som en del av teaterns repertoarplanering eller där man i praktiken planerar för valen redan i ett mycket tidigt skede. De korta livscyklarna inverkar också på föreställningens pris, eftersom man när de gäller dem måste beakta de kostnader som uppvärmningsövningarna orsakar efter en längre paus mellan föreställningarna.

Finlands geografiska storlek är en orsak till svårigheter för turnéverksamhet när det gäller arbetsmiljön. Speciellt besvärliga är de geografiska avstånden för föreställningar som kräver en viss typ av scen och teknik, till exempel nycirkus. Å andra sidan passar inte en föreställning på turné inte alltid för teatrar som befinner sig på lämpligt avstånd, till exempel på grund av pjäsens innehåll. En del teatrar som turnerar regelbundet har löst problemet genom att inkludera flera föreställningar med olika stilinriktningar samtidigt i sitt turnéprogram, och då är det lättare att lägga till dem i kalendern.

5. Slutsatser: hur utöka turnéverksamheten och samarbetet på scenkonstens område?

I denna utredning granskade man samarbetet mellan statsandelsteatrar och teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen utgående från turnéverksamhet. Ett av målen med utredningen var förutom att sortera ut hinder och utmaningar för turnéverksamhet att också hitta lösningar för att utöka turnéverksamheten. Fastän alla chefer i utgångsskedet förhöll sig positivt till gästspel och turnéer sade mycket få att deras teater behöver flera gästspel. I en del teaterhus upplevde man att flera gästspel helt enkelt inte skulle rymmas in med tanke på tidtabellen och utrymmena. Vid en del teatrar skulle man kunna utöka gästspelen till exempel under semestertider och under förutsättning att man kunde få större lönsamhet i turnéverksamheten till exempel med stöd av tilläggsfinansiering.

Finansieringen förefaller att vara en tröskelfråga om man vill utöka turnéverksamheten. Ett hot är, som en intervjuad chef konstaterade, att om man nu skär ner den finansiering som existerar så måste man skära ner också gästspelen. Det är viktigt att uppmärksamma detta när man diskuterar ett möjligt turnéstöd, eftersom de sparåtgärder som kommer att gälla konstens och kulturens lottovinstmedel år 2014 ser ut att drabba speciellt de fasta teatrarna. För att trygga turnéverksamheten skulle ett tilläggsstöd för gästspelsgaget underlätta situationen.

²¹ Däremot finns det erfarenhet av turnéer som genomförs av etablerade teatrar i form av regional teaterverksamhet. Regionala teatrar av vilka det just nu finns fem stycken, (Rovaniemen Teatteri, Kajaanin Kaupunginteatteri, Joensuun Kaupunginteatteri, Wasa Teater samt Åbo Svenska teater) får ett behovsprövat stöd för regionteatrar, som år 2013 uppgår till cirka 1,5 miljoner euro. <http://www.minedu.fi/OPM/Tiedotteet/2012/kulttuurivos.html> (Referens 27.5.2013).

I den nuvarande ekonomiska situationen har de fasta teatrarna inte råd att ta stora risker genom att ta in en föreställning som inte automatiskt är intressant för den lokala publiken. Fastän just en presentation av alternativa uttryckssätt och nya aktörer för publiken skulle kunna betjäna hela teaterfältet och också kunde erbjuda en mångsidigare repertoar, anser man att riskerna är för stora. Att försäkra sig om turnépjäsernas ekonomiska lönsamhet är viktigt för de mottagande teatrarna, något som det är bra om de aktörer som erbjuder gästspel inser när de prissätter en föreställning. I utredningen framgår, att alla intervjuade teatrar i sina lönsamhetsberäkningar tar med bara de direkta kostnaderna, det vill säga att man relaterar biljettintäkterna bara till den ersättning som man betalar för föreställningen samt mobilitetskostnaderna, om man har kommit överens om att de betalas av beställaren. Å andra sidan, fastän man inte beaktar den mottagande teaterns fasta kostnader i lönsamhetsberäkningarna för ett gästspel så inverkar de på valet av föreställning.

Kan man förutsätta att fasta teatrar tar emot turnéer eller att gästspelen ökar? Attityderna är positiva när det gäller gästspel, och turnéverksamhet kan utökas genom ekonomisk styrning. De mottagande teatrarnas intressen ligger framför allt i ökat samarbete, eftersom man inte ser det som en uppgift för statsandelsteatrarna att bidra till att öka frilansgruppernas självfinansiering.

På basen av de erfarenheter som intervjuerna i TEKIJÄ-projektet gav är de viktigaste utvecklingsförslagen för att öka turnéverksamheten vid teatrar och festivaler följande:

- 1) stöd för inhemsk turnéverksamhet och för att göra föreställningarna mobila
- 2) bättre kännedom om turnéverksamhet
- 3) att bygga upp en gemensam verksamhetskultur.

Stöd till inhemsk turnéverksamhet och för mobila föreställningar

Ett stöd för turnéerna skulle förbättra lönsamheten för gästspelen och skulle utöka antalet turnéer märkbart. Till exempel beställdes det i slutfasen av TEKIJÄ större föreställningar med dyrare och i fråga om engångsgaget dyrare föreställningar, som kräver långa uppsättnings- nedtagningstider på grund av de djärva tekniska och scenografiska lösningar som använts. Det här är säkert tack vare den tilläggsfinansiering som projektet gav eftersom TEKIJÄ kunde kompensera som mobilitetskostnader bland annat kostnaderna för den tilläggstid som uppsättningarna krävde i form av inkvarteringskostnader och dagtraktamenten. Formen och målgrupperna för turnéstödet delar åsikterna, men man är överens om att tilläggsstöd behövs.

Ett turnéstöd skulle kunna avlägsna flera av de hinder som just nu föreligger. De intervjuade cheferna konstaterar att teatrarna med

hjälp av stödet skulle kunna köpa in också föreställningar som riktar sig till en marginell målgrupp, för vilka den ekonomiska risken alltid är större. Ett turnéstöd skulle ha betydelse också ur för tillgängligheten och jämställdheten, eftersom den största delen av turnerande teatrar och grupper är verksamma i södra Finland blir kostnaderna för gästspelen märkbart högre för de mottagande teatrar som är belägna i till exempel Lappland.

På basen av intervjuerna med teaterchefer kan man konstatera, att man vill inrikta ett ekonomiskt stöd speciellt på grupper som bundit upp sig till turnéverksamhet och för vilka turnéerna innebär ekonomiska utmaningar. Modellen för stödet bör vara sporrande för bägge parter och tilläggs-finansieringen kunde minska den risk som till exempel en delning av biljettintäkterna innebär.

En del av de intervjuade cheferna är av den åsikten, att ett turnéstöd borde beviljas öronmärkt till köparna. Detta skulle märkbart underlätta köp av turnéföreställningar och skulle dessutom vara en balanserad lösning eftersom alla aktörer som erbjuder gästspel skulle ha samma möjlighet att bli valda. Alla intervjuade var av samma åsikt om att turnéstödet borde basera sig på tillgång och efterfrågan: med andra ord att stöd skulle ges endast för ett sådant gästspel som håller på att genomföras och som har färdiga köpare och beställare. Om stödet skulle inriktas på mobiliteten, borde främst resekostnaderna, inte kostnader för dagtraktamenten, ersättas. De intervjuade är också eniga om att stödet borde vara lätt att söka och att ansökningstiden bör löpa under hela året. Stöd bör kunna sökas i efterhand till exempel i enlighet med de förverkligade kostnaderna.

När det gäller turnéstöd finns det goda förebilder till exempel på musikens område: VAKA-stödet²² ansöks från Musiikin edistämisseäitiö (MES) genom ett specialunderstöd för turnéverksamhet som Undervisnings- och kulturministeriet beviljar. År 2012 var stödets storlek 200 000 €. En motsvarande modell skulle vara möjlig också på scenkonstens område. Enligt resultaten av TEKIJÄ-projektet utgör mobilitetskostnaderna ungefär 1/3 av totalkostnaderna för ett enskilt gästspel, så att också ett litet stöd som inriktas på mobiliteten kan möjliggöra en start för en turnéläggning av en pjäs.

En ekonomisk styrning spelar alltså en betydande roll för att utveckla en turnéverksamhet för teatrar.

Genom ett mobilitetsstöd till grupper som genomför turnéer skulle man kunna genomföra piloter och kanalisera mindre belopp med lätta byråkratiska strukturer. Så kunde man underlätta gästspel speciellt för de fria professionella grupper som har intresse av att genomföra turnéer men som inte har ekonomiska resurser att täcka kostnaderna för en ambulerande verksamhet. Den egentliga turnéverksamheten kunde utökas om pengarna binds upp till verkliga turnéer: stöd kunde till exempel erhållas för en turné som besöker minst tre orter, inte för enskilda gästspel.

²² Tilläggsinformation: http://www.musiikinedistamissaatio.fi/fi/tukimuodot/elavan_musiikin_tuki/vaka-tuki

Mer information om turnéföreställningar och turnégenomförande

Köparna av turnéföreställningar behöver exakt, aktuell och enhetlig information om de föreställningar som erbjuds. Dessutom behöver aktörer som erbjuder föreställningar information bland annat om hur stora scener det finns vid teatrar och andra möjliga besöksplatser för att föreställningar som är planerade för turnéer skall kunna sättas upp så att de passar flera scener. Speciellt skulle det vara bra att kunna koncentrera informationen om små scener till ett och samma ställe, eftersom gästspel mer sällan uppförs på de stora scenerna.

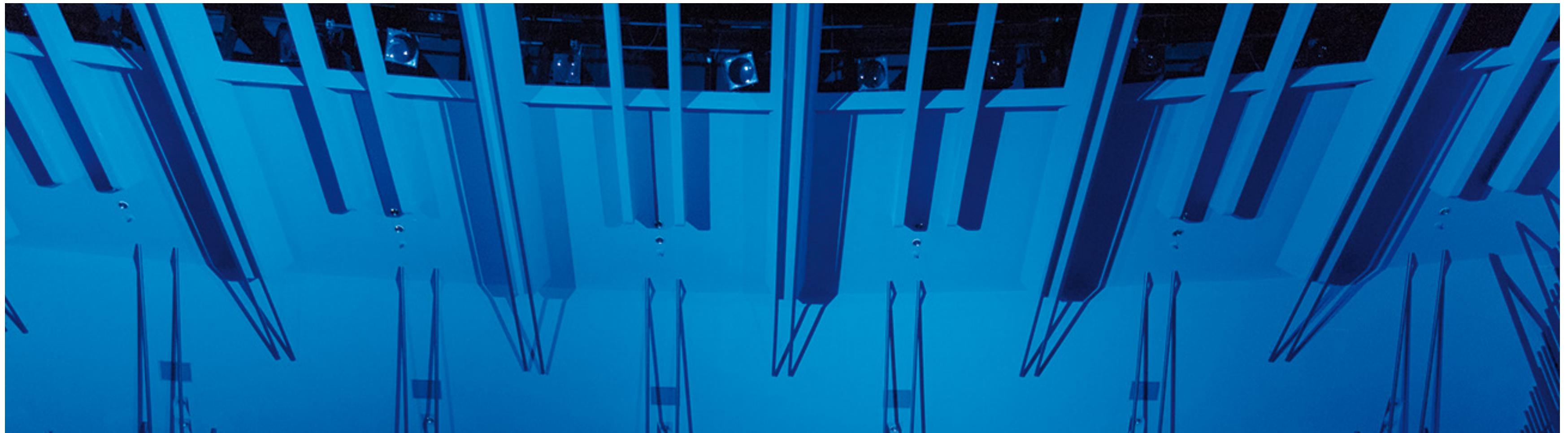
På detta behov skulle man kunna svara med en nätbaserad informationsbank eller -portal som skulle kunna betjäna både de teatrar som beställer gästspel och övriga aktörer samlat på ett och samma ställe. I Sverige fungerar bland annat Scenkonstportalen och Scenrum, webbsidor som Riksteatern upprätthåller och som fungerar just på detta sätt som en förenande länk mellan beställarna och de aktörer som producerar föreställningar. Vi återkommer till Riksteaterns portal i kapitlet Stödsystem och arbetsredskap för att befrämja mobilitet i denna rapport, där vi också presenterar den kartläggning av köparens marknad som TEKIJÄ-projektet genomfört och där vi diskuterar behovet av och verksamhetsförutsättningarna för en agentur som skulle förmedla turnéföreställningar.

För tillfället är aktörerna på scenkonstområdet starkt motiverade att åka ut på turné: de som erbjuder en föreställning är aktiva och de är många. Inte alltid har de som erbjuder en föreställning i alla fall en tillräcklig information eller uppfattning om de mottagare som de riktar sitt erbjudande till eller om det på den ifrågavarande teatern eller festivalen finns en efterfrågan på föreställningen. En grupp i Helsingfors som erbjuder en kvalitativ men mer experimentell föreställning kan inte räkna med att intressera publiken vid en mindre stadsteater.

Genom att öka informationen allmänt om turnéföreställningarna och genom att ombesörja att informationen är aktuell, korrekt och lätt att hitta gör man det lättare för teatrar som söker gästspel att i det stora utbudet finna en lämplig föreställning som passar just den egna teatern och som intresserar publiken. På samma sätt borde man öka medvetandet om gästspel hos den lokala publiken: vid sidan av de välkända personer som står för den egna teaterns uppsättningar kan ett gästspel erbjuda något helt nytt och annorlunda om publiken bara hittar fram till det.

Att bygga upp en gemensam verksamhetskultur

Att öka information åt bägge håll skulle underlätta också ett tredje utvecklingsförslag, nämligen att bygga upp en gemensam verk-



samhetskultur mellan fasta teatrar och aktörer på det fria fältet. Alla intervjuade chefer ansåg att ett ökat samarbete och samförstånd mellan teatrarna skulle vara betydelsefullt för scenkonstfältet som helhet. Att samarbeta och riva ner befintliga motsättningar skulle också framöver befrämja turnéverksamhetens utveckling och mobiliteten på scenkonstområdet.

En del av teatercheferna har tidigare arbetat på det fria fältet och/eller med turnéverksamhet och ansåg just därför att en utveckling av det fria fältet är viktig. Å andra sidan ser man vid vissa teatrar gästspel som marginella företeelser, och anser att det är viktigast att sköta om den egna verksamheten och att sysselsätta personalen. Det finns i alla fall en vilja att få bort motsättningarna.

Att förändra verksamhetskulturer är i alla fall långsamma processer och kräver en gemensam viljeyttring av bägge parter. I scenkonstbranschen finns det många olika slags organisationer så att också när det gäller samarbetsformer kan det finnas variationer, och turnéverksamhet är inte den lämpligaste formen för samarbete för alla.

Som en lösning för att öka gästspelen och samarbetet har man vid många teatrar gett signaler om tankar på gästspelsveckor: när gästspelen varje år skulle förläggas till samma tid skulle det med tiden uppstå en tradition och publiken skulle vänta på gästspelen. En gästspelsvecka skulle alltså kunna skapa en helhet av enskilda föreställningar. Dessutom skulle en gästspelsvecka kunna arrangeras samtidigt på flera teatrar, vilket också kunde underlätta genomförande av turnéer.

Av de intervjuade teatercheferna lyfte många fram samproduktioner mellan fasta teatrar och fria grupper som en modell för framtiden. Om problemen med enskilda gästspel bland annat i fråga om marknadsföring och publikarbete har det talats redan tidigare i denna artikel. Samproduktioner skulle vara till nytta både för etablerade teatrar och fria grupper. Vid sidan av turnéverksamhet kan man också se samproduktioner som ett utmärkt sätt att öka samarbetet och skapa lägre trösklar för samarbete på scenkonstområdet.

Källor:

Kanerva, Anna & Ruusuvirta, Minna 2006. Suomalaisen teatterin tulevaisuus teatterintekijöiden ja kuntien silmin. Yhteenveto teatteriselvityksestä. Cuporen julkaisuja 14. Kulttuuripoliittisen tutkimuksen edistämissäätiö Cupore. http://www.cupore.fi/documents/cupore_teatteriselvitys.pdf. Viitattu 22.5.2013

Karhunen, Paula 2012. Taidetoimikuntien myöntämä tuki - Support granted by the Arts Councils 2011. Tilastotiedote 1/2012. Taiteen keskustoimikunta. Helsinki

OKM 2011. Vapaan kentän ammattilaisryhmien toimintaedellytysten parantaminen. Opetus- ja kulttuuriministeriön työryhmämuitioita ja selvityksiä 2011:14. Opetus- ja kulttuuriministeriö. <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2011/liitteet/OKMtr14.pdf?lang=fi>. Viitattu 20.5.2013

Ruokolainen, Vilja 2012. Valtionosuusteattereiden talouden ja toiminnan kehitys 1992-2010. Cuporen verkkojulkaisuja 13/2012. Kulttuuripoliittisen tutkimuksen edistämissäätiö Cupore. Helsinki <http://www.cupore.fi/documents/teatterit7.pdf> Viitattu 20.5.2013

Teatteritilastot 2011. TINFO – Teatterin tiedotuskeskus. Helsinki

Bilaga 1

Teaterchefer och festivalledare som intervjuats för utredningen:

- Kari Arffman, Jyväskylän Kaupunginteatteri
- Jussi Helminen, Esbo Stadsteater
- Ilkka Laasonen, Kotkan Kaupunginteatteri
- Angelika Meusel, LainSuojattomat-festivaali, Pori
- Eva Neklyueva, Baltic Circle -festivaali, Helsinki
- Heikki Paavilainen, Hämeenlinnan Teatteri
- Sini Pesonen, Kokkolan Kaupunginteatteri
- Raija-Liisa Seilo, Åbo Stadsteater
- Jussi Sorjanen, Teatteri Vanha Juko, Lahti
- Riku Suokas, Tampereen Työväen Teatteri



Kirsi Kaunisharju, kulturråd, Undervisnings- och kulturministeriet:

I TEKIJÄ-projektets utredning om turnéverksamhet och gästspel har ämnet behandlats ur de fasta professionella teatrarnas synvinkel. Det är viktigt, att man utvecklar turné- och gästspelsverksamhet på ett nytt sätt i Finland. Det finns behov av olika typer av turnéer, eftersom till exempel de försök som man genomfört vid Jyväskylän universitet i projektet KUULTO visar, att det finns efterfrågan på kulturverksamhet som förs ut till invånarna.

Det är naturligt att granska turnéverksamhet och gästspel ur de professionella teatrarnas synvinkel eftersom det är viktigt att utnyttja den befintliga infrastrukturen. Å andra sidan koncentrerar sig de professionella teatrarna i huvudsak till regionala centra där konst- och kulturutbudet redan har en rätt god nivå.

Det är nödvändigt att föreställningarna och utbudet kan utökas och att de nu existerande resurserna kan utnyttjas. Det är också önskvärt att turné- och gästspelsverksamheten och samarbetet mellan de professionella teatrarna och de fria grupperna stärks och att en gemensam verksamhetskultur kan utvecklas, och då har man en möjlighet att också finna kostnadseffektiva lösningar. Att få ut mer information om turnéverksamhet är nödvändigt. En idé för att utveckla området är stöd till inhemsk turnéverksamhet och stöd för turnéläggning av uppsättningar. I nuvarande ekonomiska läge kommer förverkligandet av detta att vara problematiskt.

Å andra sidan kan man också tänka sig samarbetspartners utanför de professionella teatrarna, till exempel i små kommuner och områden där det är långt till regionala centra. I turné- och gästspelsverksamheten måste man dessutom beakta publikens synpunkter; vad besökarna är intresserade av och villiga att betala för utan att glömma aspekten av ett kvalitativt utbud.



Sasu Paakkunainen, producent, Taikateatteri 13:

Eftersom Taikateatteri saknar eget teaterutrymme genomför vi endast föreställningar som ambulerar. Tanken på en turné finns alltså med från första början och den önskade livscykeln för en föreställning är åtminstone fem år. Vi har i alla fall starkt riktat in oss på och sökt oss utomlands eftersom det i Finland är relativt svårt att få turnéuppträdanden.

Jag gillar själv att uppsättningar går på turné och stöder tanken, att också ett gästspel skulle kunna samproduceras, till exempel så att bägge parter tar en viss del av marknadsföringen, för visst är det en gemensam fördel om en föreställning blir fullsatt. På så sätt skulle man gå in för ett lite mer djupgående samarbete än bara för en enskild föreställning.

Det skulle underlätta den inhemska turnéverksamheten om man hade en klar information om de teatrar och kulturhus som gärna tar emot gästspel, till exempel i form av en portal. Alla har ju inte ett genuint intresse av detta, utan gästspelen blir något av ett tvång. Inte har ju alla grupper behov av att ambulera eller anser detta vara lönsamt, det beror helt och hållet på gruppen hur mycket arbete man kan lägga ner på detta.

Samtidigt skulle det vara bra att veta, när man vill ta emot gästspel. Det här skulle underlätta att bygga fram en lönsam och logistiskt förnuftig turnéverksamhet i stället för enstaka gästspel. Gästspelsveckor kunde vara en riktigt bra idé.

Man kunde ha nytta av en turnéagentur eftersom många grupper saknar en egen producent och ett kunnande som behövs för att arrangera turnéer. Det finns en beställning på en bredare kunskap om turnéverksamhet både i grupper och vid fasta teatrar för att samarbetet skall löpa bättre i framtiden.



Tommi Saarikivi, Suomen teatterit ry

TEKIJÄprojektet har varit ett välkommet försök att förstå och främja utbyte av föreställningar samt samproduktionernas funktioner och utvecklingsmöjligheter. Det ambitiösa målet var att utveckla ett mer funktionellt system för turnéer, att med hjälp av fortbildning för sådana som erbjuder och sådana som beställer föreställningar öka medvetenheten om de regler och utvecklingsbehov som gäller för utbyte av föreställningar, att undersöka potentiella beställare samt att på ett spektakulärt sätt presentera de föreställningar som finns att få och personerna bakom dem. I mycket av detta har man också lyckats.

I Laura Pekkalas artikel konstateras med fog det faktum, att utbudet av gästspel är större än efterfrågan på den potentiella teatermarknad som de fasta teatrarna bildar. Eftersom levande scenkonst alltid kräver en viss tidsrymd i ett utrymme som lämpar sig för en föreställning, konkurrerar gästspelen förutom med varandra också i realiteten med de fasta teatrarnas egna repertoarer om tid för föreställningen.

Man bör beakta att verksamhetsmodellen för fasta teatrar och den personal som rekryterats för ändamålet i allmänhet har beräknats med hänsyn till husets eget behov av föreställningar. Gästspelen har i allmänhet, såsom det framgår i chefsintervjuerna, en kompletterande roll i förhållande till den egna repertoaren vid de fasta teatrarna. En kännbar ökning av turnéverksamheten skulle för teatrarna innebära en förändring i verksamheten om de utrymmen som reserverats för deras egen verksamhet i mycket hög grad skulle användas för andra ändamål än för de egna föreställningarna.

Det är därtill skäl att minnas, att teatrarna har en egen konstnärlig

linje och att genomföra ett program i linje med detta upplevs i allmänhet som husets primära uppgift när det gäller kultur-tjänster. Man vill sannolikt välja gästföreställningar så, att de passar så bra som möjligt in i teaterns utbud som helhet. Ofta stöter man i diskussionen om turnéverksamhet på argumentet, att det inte är likgiltigt från den mottagande teaterns synpunkt sett, vilken gästföreställning som de tar emot, eftersom man anser att publiken upplever en gästföreställning mer eller mindre som en del av den fasta teaterns utbud. Utbudet av gästspel är alltså inget självändamål, utan beställarna söker vanligen kvalitativa föreställningar för att fylla en alldeles speciell uppgift i sin föreställningskalender.

För TEKIJÄ-projektet var det kanske största hindret för att skapa ett "turnénätverk" såvitt jag kan se teatrarnas märkbart långa framförhållning i planeringen och deras ovana att tillsammans med andra teatrar koordinera sådan fri, oanvänd tid som medvetet har lämnats kvar för att fyllas med gästspel. Eftersom en gemensam "slot" planerad för turnéverksamhet inte kunde realiseras, förblev de förverkligade gästspelen mest enstaka punktinsatser och då blev erfarenheterna från till exempel riktiga och välplanerade ambulerande föreställningar med resekostnader som optimerats begränsade. Här har teaterfältet ännu mycket att lära om man verkligen vill aktivera en utveckling av gästspelsverksamhet. TEKIJÄ spelade i alla fall en viktig roll som initiativtagare till ett utvecklingsarbete eftersom projektet tillhandahöll en avsevärd mängd ny information om kostnader, utbud, beställarpotential, teaterfältets attityder, bestämmelser och resurser och den tillämpning av dessa som rör gästspelsverksamhet, till stöd för en volymmässigt större turnéverksamhet i Finland.

De professionella teatrarna är allmännyttiga, offentligt stödda producenter av kulturtjänster och deras uppgift är att erbjuda ett så kvalitativt högklassigt utbud som möjligt av teaterföreställningar som mångsidigt tillgodoser publikens behov. Turnéverksamheten spelar en viktig roll i arbetet med denna kulturuuppgift. I vilken mån det är möjligt att utveckla andelen turnéverksamhet i det nuvarande teaterutbudet beror, som så många andra utvecklingsvärda saker på hur finansieringen utvecklas på teaterområdet. Statsandelsteatrarna väntar, när detta skrivs, på nyheter om hur stor andel av deras grundfinansiering som för de kommande åren skärs ner och några indexhöjningar är inte att vänta sannolikt på flera år innan den ekonomiska situationen blir bättre, och då minskar de medel som står till buds och de möjligheter man har att ta risker med en egen finansiering väsentligt från det nuvarande läget. I denna situation är det speciellt svårt att utveckla strukturerna i verksamheten. Tiden får utvisa, om gästspelsverksamheten på teaterområdet utvecklas nämnvärt under de närmaste åren, men TEKIJÄ-projektet har under alla omständigheter bidragit med värdefull information för branschen om hur verkligheten ser ut på gästspelsfältet just nu.

Kommentar

Maaria Kuukorento, verksamhetsledare, Teatterikeskus ry

Ett gemensamt läger

I artikeln delar man in teaterfältet i två "läger", så kallade fasta teatrar och teatrar som står utanför teater- och orkesterlagen samt grupper. Vid tidpunkten för planeringen av projektet TEKIJÄ talade man allmänt om två olika fält och en utveckling av samarbete mellan dem. Snart efter det att projektet påbörjats ansåg ändå medlemsteaternarna i Teatterikeskus, att en separation av teatrar på basen av finansieringsform inte längre i nuvarande situation är ändamålsenlig för aktörerna, utan försvagar arbetets uppskattning och status. Man borde se de professionella i teaterbranschen som jämbördiga och det finländska teaterfältet som en helhet, där potentialen är teatergruppernas mångfald och olikhet sinsemellan.

Uttrycket "det fria fältet" används fortfarande mycket i talspråk, men när vi arbetar med teater-finansiering använder vi termerna behovsprövat verksamhetsstöd, specialstöd eller organisationer som åtnjuter annat understöd, d.v.s. teatrar och grupper utanför teater- och orkesterlagen. Trots de ständiga förändringarna på teaterområdet är det möjligt att få information om aktörerna: enligt en kartläggning av Teatterikeskus (Teatercentrum) och Tinfo – Teatterin Tiedotuskeskus finns det år 2013 115 st. (enligt statistiken 67) professionella teatrar utanför teater- och orkesterlagen av vilka 41 erhåller behovsprövat stöd. Som kriterier för en professionell teater angavs att den producerande personalen och konstnärerna hade en högskoleexamen eller yrkeshögskoleexamen och att organisationen hade en etablerad och långsiktig verksamhet.

Många teatrar och festivaler utanför teater- och orkesterlagen fungerar som mottagare av föreställningar. Enligt teaterstatistiken producerade de år 2012 sammanlagt 5 427 föreställningar, som sågs av cirka en halv miljon personer. Antalet gästspel uppgick år 2012 till 639 föreställningar och år 2011 till 441 föreställningar.

De intervjuade framhåller att det inte finns en tradition för turnéverksamhet mellan de fasta teatrarna och de som står utanför lagen för teatrar och orkestrar i Finland. Ett mål för projektet var därför att utöka samarbetet mellan dem och skapa bättre förutsättningar för turnéverksamhet. Ett samarbete kräver dock en genuin vilja att skapa ett "vi". Därför är tanken på ett stort gemensamt teaterfält ett viktigt första steg mot målet. Vi kan alltså tala om professionella teatrar och grupper och med det där inkludera branschen som helhet.

Borde turnéverksamheten öka i Finland?

Teaterstatistiken visar, att teaterns "döda vinklar" har ökat. Att göra konsten lättare att nå anses allmänt taget vara ett viktigt mål. När man resonerar om att öka teaterns tillgänglighet måste man i alla fall beakta också andra möjligheter än gästspels- eller turnéverksamhet.

En stor del av de teatrar som genomför gästspel eller turnéer finns i huvudstadsregionen. Ett mättat utbud av föreställningar och branschens växande arbetslöshet i huvudstadsregionen samt en liten tillgång till specialformer av teater utanför huvudstadsregionen är delorsaker till att en del aktörer också har börjat utveckla en turnéverksamhet. För en del teatrar har turnéer alltid varit en utgångspunkt för verksamheten. Att ha beredskap att ambulera innebär dock inte alltid detsamma som att ha de specialkunskaper som krävs för att genomföra turnéer eller att man producerar pjäser som lämpar sig för turnéer. De slutsatser som man kan dra när det gäller turnéverksamhetens utvecklingsbehov bör också basera sig på information om hur många teatrar eller grupper som har en repertoar som genuint lämpar sig för turnéer, hur många teatrar och grupper som baserar sin verksamhet på turnéer antingen helt och hållet eller som en del av teaterns eller gruppens verksamhet samt i hur många teatrars och grupperns verksamhetsplaner som detta ses som teaterns huvuduppgift? Det finns också orsak att resonera kring huruvida projektet gav en del aktörer en möjlighet till endast ett enstaka experimenterande.

När man värderar turnéverksamhetens lönsamhet behöver man också kunskap hur de gästspel som förverkligades i projektet påverkade verksamheten vid de teatrar och grupper som genomförde gästspelen och turnéerna: Upplevde aktörerna gästspelen som en betydelsefull verksamhet ur en konstnärlig synvinkel? Var gästspelen ekonomiskt lönsamma eller utökade de teaterns egen finansieringsandel? Gav gästspelen konstnärerna ett lönsamt arbete eller innebar "uppvärmningen" av pjäserna olönsamt, obetalat tillägsarbete för konstnärerna och extra arbetsbelastning för producenterna? Skapade gästspelet en grund för ett kommande samarbete? Väckte gästspelet lust av utveckla nya samarbetsformer?

En av de intervjuade teatercheferna ifrågasätter motiverat gästspels- och turnéverksamheten därför att den inte hör till basverksamheten för teatrar som är kommunala eller får merparten av sitt bidrag från den stad som de verkar i. Är en lokal teater automatiskt den rätta mottagaren för den gästspels- och turnéverksamhet som sker inom kommunens område? Om teaterns profil bygger på en helt annan typ av verksamhet och den lokala publiken är nöjd med den, var-

för skall man då ändra profil? Samtidigt kan man ändå fråga sig, hur väl teatrarna känner till önskemålen hos de medborgare som inte går på teater och om man känner deras lust att uppleva konst? Det skulle vara viktigt att framöver kartlägga landsbygdsbefolkningens behov och förväntningar när det gäller konstutbudet.

När man resonerar om att förbättra teaterns tillgänglighet bör man också beakta ett sådant alternativ att man kunde sysselsätta konstnärer också i andra konstrelaterade kommunala uppgifter, och att man med ett ökat kommunalt stöd till små professionella teatrar och grupper skulle kunna uppmuntra dem att flytta till orter utanför huvudstadsregionen.

Gästspel och turnéer mellan teatrar

Under projektets gång förstärktes uppfattningen, att teatrarnas ekonomiska och verksamhetsmässiga resurser inte räcker till för att köpa föreställningar. Endast ett fåtal chefer berättade vid intervjuerna att deras teater skulle behöva fler gästspel. De sannolika nedskärningarna i teatrarnas statsandelar minskar ytterligare köpkraften och köplusten. Skulle statsandelsteatrarna kunna vara en grundpelare i ett turnénätverk? Som det i artikeln konstateras så är det svårt att hitta föreställningar som lämpar sig för många teaterhus och för turnéer på grund av teatrarnas olika verksamhetsprofiler och målsättningar. Denna fråga kan man inte lösa ens med turnéstöd som eventuellt kunde öka en del teatrars utbud av gästspel och turnéer.

De intervjuade berättar att det i många teatrar som tar emot gästspel är fråga om en marginell del av verksamheten och att man också annars kan finna de gästspel man behöver. Borde man alltså resonera om en utveckling av försäljning och försäljningsevenemang eller i stället för punktinsatser om en utveckling av samarbetsformer som delar kostnaderna och som kunde ge en gemensam fördel? En diskussion om inköp och erbjudanden skapar inte en grund för en gemensam verksamhetskultur. När man läser artikeln kan man inte värja sig för att det existerar en stark hierarkisk konstellation. Köparen sätter agendan för gästspel och turnéer. Detta förhållande upprätthåller en tudelning i branschen. Man borde tillsammans utarbeta ett enda mål och en gemensam vilja. På samma sätt som de intervjuade ser jag speciellt en uppbyggnad och ett stöd för en gemensam verksamhetskultur som en viktig utvecklingsfråga för fältet. Jag hoppas också, att man i fortsättningen kartlägger och utvecklar just de övriga förutsättningarna för denna verksamhet och att man beaktar en ny möjlig publik i denna diskussion. Vad vill den ha?

Målet för en ökad tillgänglighet för teatrar var att rikta ett teater-

Kommentar

utbud just till den publik som av någon orsak inte kan komma till teatrarna och som teatern borde komma till. De potentiella köparna och publiken kan också finnas på helt andra håll, t.ex. i skolor, daghem, kommunala kulturhus, i olika social- och hälsovårdsorganisationer osv. Det finns också orsak att kritiskt granska målen för turnéverksamhetens tillväxt och utveckling. Var hittar man dem som har genuint intresse för och behov av teater?

Om basen för att utveckla turnéverksamheten skall sökas bland dessa andra viktiga samarbetspartners, behöver man verktyg för att förbättra beredskapen vid ambulerande teatrar och grupper att genomföra gästspel och turnéer, och bättre möjligheter för andra mottagare att köpa in föreställningar (samarbete mellan ministerier).

Utvecklingsstöd

De intervjuade cheferna kritiserar kunnandet vid de teatrar och i de grupper som erbjuder turnéer och gästspel, deras brist på erfarenhet, orealistiska förväntningar och "en negativ inställning". Orsaken misstänks vara bristen på yrkeskunniga producenter samt otillräckliga personresurser. Det är fint att man talar direkt om saken och att man för fram olägenheterna. En del av de små professionella teatrarna och grupperna lider av en stor omsättning på producentnivån vilket beror på arbetsbelastningen och den låga lönenivån. Producentnivån ger kontinuerligt avfall på kunnande på grund av den stora omsättningen av personal. Detta inverkar på utvecklingen av och verksamheten i gemenskapen. Att framföra kritik utan att de som råkar ut för den inte skulle ha möjlighet att försvara sig är i detta sammanhang inte hederligt och att kalla producenterna för icke professionella är grymt.

Turnéverksamhet förutsätter att teatrarna har kontinuerlig verksamhet och en långsiktig planering. Detta är ofta inte möjligt på grund av ett kontinuerligt glapp på producentnivån och för att teknisk turnépersonal saknas. Därför bör man för professionella teatrar och grupper utanför teater- och orkesterlagen utveckla

1) en egen stödform för turnéverksamhet som möjliggör anställning av fast anställd konstnärlig, produktionsmässig och teknisk personal och jämlikt arbete på fältet (ett tillägg till verksamhetsstödet när det gäller personalens antal och en förhöjning av lönenivån), och

2) ett långvarigt utvecklingsstöd för att utveckla teaterns långsiktiga utveckling (strukturell och verksamhetsmässig utveckling) med hjälp av vilken teatern skulle kunna utveckla sin verksamhet övergripande och få finansiering också för konsultation av sakkunniga).

Stödet för utveckling av turnéverksamhet skulle riktas enbart till

aktörer som specialiserar sig på turnéverksamhet eller för vilka turnéer representerar en anmärkningsvärd del av verksamheten.

Det offentliga stödet till konst och kultur kommer i framtiden att skäras ner och de medel som kan disponeras för utveckling av nya stöd är knappa. Därför skulle jag också prioritera en utveckling av dessa tidigare nämnda stödåtgärder och valen av dem som kan beviljas bidrag som de viktigaste åtgärderna till stöd för turnéverksamhet.

Utvecklingsstödet skulle också innehålla åtgärder som kunde ge ett lyft för teatern. De intervjuade cheferna berättar att ett lyft, en rekommendation och en tidigare framgång för en föreställning ökar intresset för den och underlättar ett val av denna föreställning. När projektet inleddes talade man om hur känd teatern eller gruppen är och hur marknadsföringen stöder detta samt om publikarbetet som en förutsättning för turnéverksamhet. I projektet förblev detta tyvärr ett ansvarsområde för teatrarna och grupperna²³.

De intervjuade stöder tanken på att man skulle bevilja stöd för turnéverksamhet på basen av efterfrågan. Då fattas köpbesluten utgående från hur känd föreställningen är och om den kan ge ett lyft. Den mediepublicitet som konstnärerna får och teaterns interna värdering och hierarki ger föreställningen dess värde eller ett lyft, eftersom parterna inte har råd med en gemensam marknadsföring eller andra åtgärder som kunde öka publikens medvetenhet om den.

Om turnéverksamheten visar sig vara både betydelsefull för allmänheten och ekonomiskt lönsam behövs en ny verksamhetsmodell som binder upp parterna för ett längre samarbete. Teatern eller gruppen "landstiger" på orten med hjälp av en längre föreställningsperiod och med verkstäder.

Mottagaren förbinder sig till ett samarbete som räcker flera år i stället för enstaka punktinsatser.

Modellen förutsätter dock att de teatrar som erbjuder föreställningar förbättrar sina strukturer och sina verksamhetsfärdigheter. Dessutom förutsätter den ett stöd som fördelar sig på flera år och som täcker förutom normala rese- och inkvarteringsstöd också publikarbete, marknadsföring och sådana resekostnader som hänför sig till produktionsförberedelser samt lönekostnader för producenter. Eftersom en sådan stödform skulle vara mycket svår att förverkliga, skulle det vara lättare att stöda turnéer genom att bevilja ett utvecklingsstöd till teatrar utanför teater- och orkesterlagen vid sidan av statsstödet för verksamheten.

²³ Redaktörens anmärkning. En utveckling av publikarbete och marknadsföring med hjälp av olika åtgärder ingick inte i projektplanen, men bägge områden behandlades som självständiga helheter under projektets fortbildningskurser.

Jag tror, att de föreställningar som får det som cheferna kallar för lyft blir köpta utan särskilt stöd. Å andra sidan kan det i alla fall uppkomma situationer då det inte har budgeterats speciella medel för samarbete och man snabbt har beslutit sig för köp. För sådana situationer borde vi ha ett speciellt småskaligt turnéstöd som beviljas enligt en snabb tidtabell och som riktar sig till beställaren.

Jag tror inte på tvångsåtgärder som en bas för samarbete. Syftet skulle inte vara att förenhetliga teatrarnas verksamhetsprofiler, utan att stöda fältets mångfald. Förverkligandet av detta förutsätter att man kan finna samarbetsparter som kompletterar varandra och därför borde man föra ett resonemang kring hur man kunde stöda fältets interna nätverksbyggande utan angivna mål. Aktörerna skapar sinsemellan sina mål.

Redskap för köparrangemang

De intervjuade cheferna lyfter fram kvaliteten som en avgörande faktor för val av en föreställning utan att närmare definiera den. På teaterfältet talar man mycket litet om kvalitet därför att gemensamma termer och begrepp det vill säga en diskussionskultur saknas. Att diskutera kvalitet skulle vara viktigt för att utveckla den konstnärliga aktiviteten på området. Nu avspeglar sig bristen på en diskussionskultur som en påtryckning mot större konformitet eller som en ingrodd vana till klickbildning med sådana som tänker likadant som man själv.

De som intervjuas för artikeln berättar att teatrarna och grupperna är mycket aktiva när det gäller att erbjuda föreställningar hela året om. Val av föreställningar sker utifrån dessa erbjudanden och under egna teaterbesök för att söka lämpliga gästföreställningar. Cheferna önskar dock i framtiden få en helhetsuppfattning av alla föreställningar som erbjuds för säsongen. Medförde de pjäskataloger som publicerades på nätet och i tryckt form ändå också med sig köp av föreställningar? Köpte teatrarna fler gästföreställningar än under tidigare år?

Cheferna önskar att alla professionella teatrar och grupper föreställningar skulle ingå i föreställningsbankerna i framtiden. Detta skulle stöda tanken på ett enhetligt teaterfält. Under projektets gång märkte man dock att statsanslagsteatrarna kan erbjuda sina föreställningar mycket billigare än andra aktörer. Gagerna blir märkbart större genom lönekostnader för bland annat den konstnärliga personalen som arbetar som frilansare (statsandelsteatrarna har ofta anställningsavtal). Finansieringssystemen, som skiljer sig från varandra, ställer alltså just de aktörer som kanske skulle ha den största lusten, möjligheten och förmågan att genomföra turnéer i en sämre ställning. Detta borde korrigeras.

Framtida utsikter för turnékompetens efter TEKIJÄ-projektet

Leena Björkqvist



TEKIJÄ-projektets fortbildningar planerades som stöd för den inläring som ägde rum under pilotturnéerna²⁴. Utbildningsdagarna, som hade formen av seminarier, byggde på sakkunnigföreläsningar, diskussioner, fallstudier och grupparbeten. Syftet var att dela kunskap och praktik samt att föra in nya synsätt i vardagen.

Utbildningsplanen fördelade sig på fem teman, kring vilka man ordnade tre tvådagars utbildningsperioder, dessutom ordnade man en två dagars fortbildning om kommunikation.

Det viktigaste målet för utvecklingen uppgavs vara en långsiktig produktionsplanering, som skulle möjliggöra ett samarbete mellan teatrar och grupper utanför teater- och orkesterlagen samt teatrar som får statsanslag, s.k. fasta teatrar. Man ville möjliggöra fortbildningskurser för så många professionella i teaterbranschen som möjligt och på så sätt fick var och en välja de utbildningsdagar som kändes viktiga för det egna kunnandet. Utbildningsmoduler ordnades på 12 olika orter. Innehållet i utbildningen tematiserades med avseende å olika yrkesgrupper, men i alla fall under antagandet att deltagarna i skolningsdagarna skulle representera ett mångsidigt kunnande och inkludera flera yrkesgrupper.

Det bästa i utbildningen var erfarenhetsutbyte och att utveckla nätverk

I TEKIJÄ-projektets fortbildning fokuserade man på professionella scenkonstnärer. Parter som deltagit i föreställningsbanken och som tagit emot föreställningar berättade om sina erfarenheter, sina sätt att arbeta och sina framtidsplaner. Som talare valde man både erfarna krafter och yngre aktörer och försökte väcka tankar som för långt in i

framtiden. I grupparbetena uppskattade man speciellt möjligheten att jämföra sina egna sätt att arbeta med andra grupper och teatrar.

I alla utbildningsblock fick man deltagare både från fasta teatrar och fria grupper. På det sättet fick man en inblick i olika verksamhetskulturer och på samma gång skapa man en förståelse för hur en stor och en mindre organisation skulle kunna gå in och skapa ett fruktbart samarbete. När det var som bäst fördjupades den ömsesidiga förståelsen av teaterfältets mångskiftande verksamhetskulturer under diskussionerna vid fortbildningen, vilket också kan underlätta turnéverksamheten.

Utvärderingen av fortbildningsdagarna som gällde produktionsplanering, kommunikation och marknadsföring samt modeller för samproduktioner visade att deltagarna var nöjda med talarna och att de betonade inläring genom benchmarking och stöd från kollegorna. Den teknisk-konstnärliga produktionsplaneringen riktade sig klart till dem som ansvarar för föreställningarnas teknik och i utvärderingen var man speciellt nöjd med rider- och trailer-workshoparna. Deltagarnas olika utgångsnivåer märktes bland annat under utbildningsperioden om ekonomisk planering och avtalsrätt. Enligt utvärderingarna uppfattades samma utbildning på mycket olika sätt.

Man ville ge möjlighet för små många som möjligt att delta i TEKIJÄ:s utbildningar, och ändringar gjordes under resans gång så att man begärde in utvärderingar genast efter utbildningsdagarna. Deltagarnas utgångsnivå kunde inte bedömas, eftersom det var fråga om ett nätverksprojekt, så att man inte visste något om deltagarna på förhand. Utgångspunkten var, att det räcker med att man är verksam inom professionen. Man band inte heller upp deltagarna till ett visst antal skolningsdagar, för detta skulle ha varit omöjligt för många deltagare.

Den viktigaste behållningen av utbildningen var stöd till grupperna för ett långsiktigt strategiskt planeringsarbete, som man koncentre-

rade sig på speciellt vid en verkstad som ägde rum under tiden för festivalen Baltic Circle (Helsingfors 8.11.2012). Resonemangen kring strategi och fritt skrivande upplevdes som viktiga eftersom det ger en möjlighet att bearbeta sitt eget handlande, innebörden av det och dess mål. Så kan också gästspelen bli en del av en anmärkningsvärd helhet. I strategiverkstaden åstadkom man också ett samarbete på längre sikt mellan deltagarna, något som skulle vara bra att betona också vid framtida fortbildningar.

En professionell utveckling pågår kontinuerligt i det egna arbetet men om man lär sig genom praktiskt arbete kan man tillägna sig också skadliga sätt att agera. Därför skapar också planering, målinriktning och reflektion förutsättningar för nytt kunnande. Att identifiera sitt eget kunnande och de sätt som kan hjälpa en att utvecklas är utgångspunkter för en gemensam planläggning.

Vid utbildningens verkstäder kom förslag till en gemensam praxis

Under TEKIJÄ-projektets sista utbildningsperiod i Tavastehus (26.4.2013) konstaterades, att det är nödvändigt att utveckla en gemensam verksamhetskultur där kunskap om repertoarplanering skulle vara fritt tillgänglig. Man föreslog i verkstaden att en åtgärd för att främja turnéverksamhet, kunde vara att de teatrar som tar emot gästspel och turnéer till exempel två gånger per år skulle publicera datum, då ifrågavarande teater fattar beslut om kommande gästspel. Det skulle också underlätta gästspelsverksamheten om det vid fasta teatrar skulle finnas en ansvarsperson med vilken den gästande gruppen kunde sköta den praktiska planeringen.

Teatrar som tar emot gästföreställningar skulle också kollektivt kunna skapa ett brand för så kallade turnéveckor. Ett samarbete med lokala aktörer kunde erbjuda intressanta utvecklings-möjligheter, och man kunde erbjuda publiken något känt och något nytt.

²⁴ Förutom fortbildningskurserna arrangerades i projektet TEKIJÄ tre seminarier som hade 107 deltagare, deltagargångerna var 152.



För att marknadsföringen skall lyckas bör den mottagande teaterns marknadsföringspersonal ges möjlighet att i god tid se de gästande föreställningarna, för att de på basis av det skall kunna utforma en marknadsföringsstrategi för den lokala publiken.

Gästspelen, en utmaning för teatrarnas verksamhetskultur

Ett av målen med TEKIJÄ-projektets utbildning var att föra samman och skapa förtroende mellan det fria fältet och de fasta teatrarna. Under skolningssessionerna lärde man sig mycket av varandra men på samma gång märktes det hur många producenter och kommunikationsansvariga som kände sig ensamma med sina arbetsuppgifter. Vanligen var det fråga om producenter för små grupper på det fria fältet som sköter hela det produktionsmässiga arbetet från ekonomi till marknadsföring eller om marknadsansvariga vid fasta teatrar.

För att turnéer skall vara en intressant och hållbar verksamhetsform bör varje grupp och teater resonera om dess betydelse i den egna strategin. Det är en utmaning att dra in hela personalen i organisationerna i diskussionen eftersom det huvudsakligen var producenter och annan administrativ personal som deltog i projektets utbildningsperioder. Många stadsteatrar har långa traditioner av en ledarledd organisationsstruktur som det kan vara svårt att bryta ner. Det behövs ledare och personal som litar på varandra och kan leva med osäkerhet för att söka sin inriktning tillsammans.

Att hålla den produktionsmässiga och den konstnärliga personalen strikt i egna fällor försvårar ett samarbete som skulle vara viktigt i dagens nätuppkopplade samhälle. Föreställningarna borde ge upphov till debatt i sociala media och på så sätt väcka ett intresse hos allmänheten som bär ända fram till biljettköp. Vid utbildningen i kommunikation och marknadsföring diskuterades mediesektorns förändring och medborgarnas önskan att få delta i diskussionen.

För de professionella inom kommunikation är de sociala medias individualism och snabba tempo en plats där man bör vara med.

Kommunikation är i stigande grad en fråga för hela organisationen.

De fasta teatrarna och de fria grupperna måste lära sig se skillnaderna mellan sina verksamhetskulturer och utveckla samarbetet på deras villkor.

Produktionskunnande är en utgångspunkt för turnékunnande

I TEKIJÄ-projektet har man som resultat av turnéerna och utbildningen fått nytt kunnande, nya insikter och stöd för deltagare från hela Finland. På så sätt har man utvidgat produktionskunnandet, något som har lyfts fram i många strategirapporter och utredningar för den kreativa branschen. Kunnandet i fråga om konst och innehållsproduktion har klassats som utmärkt, men när det gäller verksamhetskultur, strukturer och produktionskunnande har man konstaterat att det finns utrymme för förbättringar.

En utbildningsväg till producentskap inom scenkonst är den breda lägre högskoleexamen som i Finland erbjuds vid fyra yrkeshögskolor. Som stöd för utvecklingsarbetet vid utbildningsprogrammen i kulturproducentskap genomfördes projektet Tuottaja 2020, i vilket man prognosticerade kulturproducentens arbetsfält år 2020 för att identifiera utmaningar för producenternas framtida kompetens. Resultatet var en mångskiktad bild av framtidens producent som arbetar med upplevelseproduktion och utvecklar ekonomin i de kreativa branscherna. Producenterna kan också utveckla gemenskaper, aktivera människor till att ta ställning och delta samt bygga broar mellan kultursektorn och andra branscher.²⁵

Den existerande producentutbildningen är en läroväg som erbjuder möjlighet att med en lägre högskoleexamen utvecklas till en professionell sakkunnig antingen genom en högre yrkeshögskoleexamen (yrkeshögskolorna) eller genom en magisterexamen (universiteten). Om man vill stärka producentyrket bör dessa utbildningar granskas som en helhet och utvecklas tillsammans. Fortbildningen är i nulä-

²⁵ Halonen, Katri red. 2012. Kulttuurituottajakoulutuksen suuntaviivoja (Riktlinjer för utbildning av kulturproducenter). Slutrapport för projektet Tuottaja 2020 (Producent 2020).

get beroende av projektstöd och har på så sätt ingen kontinuitet.

Turnékunnande som en del av den allmänna utvecklingen på produktionsområdet

Just nu pågår stora nedskärningar och strukturförändringar på högskoleområdet. Det är knappast möjligt att grunda nya utbildningar, men kanske det i strömmen av omställningar skulle vara möjligt att utöka samarbetet mellan utbildningslinjerna vid yrkeshögskolor för kulturproducenter och Konstuniversitetet?

Inom den högre yrkeshögskoleexamen (YHS-examen) inledde man 2009 en utbildning på magisternivå där målet är att erbjuda redan verksamma producenter på kulturområdet att vidareutveckla sitt kunnande på sitt arbetsområde. Ett samarbete med magisterprogrammen vid Konstuniversitetet kunde bygga upp en verksamhetskultur där samarbetet mellan professionella konstnärer och producenter skulle effektiviseras. Gemensamma forsknings- och utvecklingsprojekt som en del av utbildningen skulle på ett konkret sätt kunna främja nätverksbyggande och produktion av den kunskap som behövs för utveckling på området.

Förutom utbildningslinjer som riktar in sig på examina har det varit möjligt att utveckla olika slag av fortbildning inom projekten TAI-VEX, Sillanrakentajat (Brobyggarna) och TEKIJÄ. Behovet av livslångt lärande kommer enbart att växa i framtiden och därför skulle det vara bra att stärka redan existerande nätverk, med hjälp av vilka man kunde skapa en mer kontinuerlig fortbildning.

Turnékunskap är en del av ett bredare producentkunnande och vars utveckling kräver en liknande utbildningsväg som om man går in för konstnärligt arbete. Det är möjligt att snabbt lära sig hur man klarar av enskilda arbetsuppgifter genom att genomföra dem, men planering och genomförande av turnéer förutsätter att man behärskar helheten och att man förstår hur samarbete går till med professionella på olika områden.



Jere Mönkkönen, frilansande ljusplanerare och teknisk producent

Jag var själv med och gav mina synpunkter under en utbildningsperiod rörande produktionsplanering som TEKIJÄ-projektet genomförde (Helsingfors 29.11.2011). Tills vidare har jag under min korta yrkesverksamma tid starkt profilerat mig på just det tekniska förverkligandet av turnéföreställningar. I praktiken har detta inneburit, att mitt arbete utförs utomlands, eftersom det i Finland inte med undantag av några fall finns jobb att få. Utbildningsperioden erbjöd mig nya infallsvinklar på turnépraxisen i mitt hemland men även på dess brister.

Man kan lära ut turnékunnande, men det är till ingen nytta om man inte får tillämpa kunskaperna

i praktiken. När de utfaller som bäst resulterar fortbildningsperioderna också i kraft till förändring. Genom att identifiera rådande kutym och problemområden föds hos oss en vilja att förändra saker och vi får också idéer till hur vi skall förverkliga förändringen. Förändring föds ur vilja, men konkretiseras inte utan aktivitet. Sist och slutligen handlar detta också om betydelsen av utbildningsperioderna: vad kommer närmast? Vid de verkstäder som ordnades inom utbildningen väcktes konkreta förslag till en ny, gemensam praxis. Följande steg är att skapa verkliga praktiska modeller av dessa förslag.

Jag ser TEKIJÄ:s roll som ett slags spelöppning. Det beror sist och slutligen på oss själva hur vi utformar vårt spelfält. De nätverk som skapades under utbildningsperioderna upplevdes av deltagarna som viktiga. Förhoppningsvis leder detta nätverksbygge till ett verkligt samarbete i syfte att öka turnéverksamheten.

Det är inte lönt för aktörerna på det fria fältet att bara invänta att institutionsteatrarna skall öppna sig för turnéer, utan det gäller också att agera på eget initiativ och samarbeta grupper emellan. Som frilans på det fria fältet förundrar jag mig ständigt över stelheden i de rådande stödsystemen och de bristande resurserna som dödar lusten att arbeta. I detta fall bör man minnas att det för mig med ett problemorienterat tänkesätt är det alldeles fåfängt att anta, att saken skulle förändras på något sätt. Om arbetserbjudanden inte hörs av, så är det kanske tid att ockupera en gammal fabrik, ordna själv ett evenemang där och bjuda också kollegor att uppträda. Kanske är det just jag som tar initiativ till den följande mest intressanta scenkonstfestivalen i världen?

Tre infallsvinklar på samproduktioner

Katri Kekäläinen

I TEKIJÄ-projektet koncentrerade man sig på gästspel där den mottagande teatern (i allmänhet en fast statsandelsteater) köpte en eller flera föreställningar från en teater som erbjöd en föreställning (i allmänhet en teater eller grupp utanför teater- och orkesterlagen på det s.k. "fria fältet"). Det var fråga om en klar beställar – producentmodell, i vilken den ena parten har en produkt, en föreställning, som den andra köper för att komplettera sin egen repertoar.

Det finns också andra alternativ för att öka mobiliteten och bredda repertoaren. En samproduktion mellan två eller flera aktörer bredar möjligheterna även om det kräver ett särskilt slags verksamhetskultur. I denna artikel berättar regissör Mikko Roiha, regissör Saana Lavastefrån Teatteri 2.0 samt festivalledare Eva Neklyaeva från Baltic Circle för oss om sina samproduktionsmodeller.

Tre av Roihas regier, Juha, Kenttä och Vincent River var med i TEKIJÄ-projektets föreställningsbank och pilotturnéer. Två av Baltic Circles premiärer år 2012, Heidi Klein och Leftovers from the War förverkligades i form av en residenspilot mellan festivalen och TEKIJÄ-projektet. Teatteri 2.0 deltog inte i TEKIJÄ-projektets verksamhet.

Mikko Roiha: Villkor för små teatrar att överleva

Mikko Roiha har verkat både som gästregissör och som initiativtagare till olika samproduktioner. För Roiha bottnar genomförandet av samproduktioner i viljan att förlänga föreställningarnas livscykel. I stället för några tiotal framföranden är målet 100 föreställningar för då kan ämnet och materialet för föreställningen behandlas mycket grundligare under processens gång. Utgångspunkten är alltså just konstnärlig. Föreställningen blir färdig först ungefär vid tidpunkten för den femtionde föreställningen när gruppen har tillägnat sig materialet i grunden och det får nya nyanser.

En annan konstnärligt viktig orsak till samproduktioner är enligt Roiha att säkra teatrarnas luftombyte. När en skådespelare som är fast anställd vid en institutionsteater för en repetitionsperiod inför en föreställning kommer bort från de dagliga rutinerna för att arbeta med en ny arbetsgrupp, återgår situationen till grundfrågorna i skådespelaryrket.

Även de regionala orsakerna är viktiga för Roiha. Att teaterarbetarna och därför också teaterproduktionerna koncentreras till söder för-sätter den publik som bor i andra delar av Finland i en ojämlik situation. Teaterföreställningarna borde hellre föras ut till sina besökare än tvärtom, och bostadsorten borde inte göra någon privilegierad.

Roiha ser samproduktionerna som ett villkor för överlevnad speciellt för de små teatrarna. När finansieringen blir stramare och de fasta kostnaderna stiger, så blir resurserna hela tiden mindre för egentliga produktioner. Därför borde enligt Roiha små teatrar och teatrar som finns nära varandra förena sina krafter så att man med samma insats skulle kunna åstadkomma en digrare repertoar. De geografiska avstånden är rimliga, så att man skulle kunna åstadkomma samproduktioner med relativt lätta mobilitetsarrangemang.

Tidtabellerna innebär i praktiken svårigheter för samproduktioner. Att passa samman två eller flera teatrar produktions- och repetitions-tidtabeller sker inte alltid smärtfritt. Annars ser inte Roiha några avgörande problem med samproduktioner. I kulturpolitisk mening kan utmaningen för att genomföra en samproduktion i några fall



vara att cheferna för alla teatrar som deltar vill få premiären för föreställningen till just sin teater.

Hur skulle man då kunna få till stånd flera samproduktioner? Roiha förutspår att den ekonomiska situationen i varje fall kommer att föra in teatrarna på samproduktioner, men utvecklingen är mycket långsam. Det skulle löna sig att aktivt skapa och pröva samarbetsformer redan i detta skede och inte vänta tills finansieringen krymper i framtiden.

Förutom att teatrar enligt Roiha bör styras in på samproduktioner till exempel genom olika slags sanktioner, behöver man byråkrati, klara modeller, som teatrarna kunde använda. I stället för enstaka samproduktioner kunde man genom en längre provotid och finslipning av modellen under några års tid erbjuda varje teater som ingår i samarbetet en modell som fungerar just för den. Då skulle man ha färdiga redskap för tidtabeller och arbetssätt och man skulle inte varje gång behöva starta planeringen från början.



Saana Lavaste: konstnärliga / produktionsmässiga koncept som motsvarar de innehållsliga behoven

Teatteri 2.0 som grundades av regissören Saana Lavaste och producenten Saara Rautavuoma har verkat sedan år 2010 och dess verksamhetsprincip baserar sig helt och hållet på samproduktioner och samarbetsprojekt. Samarbete genomförs i många former och på olika nivåer, som gemensamma konstnärliga och/eller produktionsprojekt, eller till exempel genom att producera ett kollektivt projekt i samband med ett konstnärligt projekt vid en annan teater.

Teatteri 2.0 har ingen färdig produktionsmodell utan verksamhetens hela utgångspunkt är att skapa konstnärliga/produktionsmässiga koncept som motsvarar varje projekts behov utgående från innehållet. Så utformas också en praxis för varje samproduktion skilt. Samproduktionsidén byggs upp utifrån det innehållsliga för att produktionsstrukturen skall tjäna ett konstnärligt syfte. Det är viktigt att förstå olika sätt att arbeta som skiljer sig från varandra i olika slags verksamhetsmiljöer.

Samarbetsparter i samproduktionerna är unika i varje enskilt fall: det kan vara statsandelsteatrar och aktörer på det fria fältet, frilansare eller andra aktörer såsom medborgarorganisationer. Med finns alltid åtminstone en fri grupp eller i detta fall Teatteri 2.0. I bästa fall kan man genom ett samarbete mellan en grupp på det fria fältet och en fast teater smälta ihop de bästa sidorna inom vardera området. De mångskiftande samproduktionerna återspeglar också den aktuella situationen på teaterfältet. För Lavaste gäller, att om hon som gäst agerar ensam eller i ett samarbete med Teatteri 2.0 så påverkar detta också hur hon kan utforma arbetets innehåll.

Enligt Lavaste är resurser till professionella producenter en nyckelfråga för att utöka samproduktionerna, för ramarna för konstnärernas arbete börjar skönjas när producenten börjar få lön för sitt planeringsarbete. Man borde också utbilda flera teaterproducenter. Utbildningsbehov finns förutom av nya producenter, för redan anställda personer vid fasta teatrar, för att de bättre skall förstå det fria fältet och nyttan med samproduktioner. Dessutom borde studerande inom konstfältet och konstutövare utbildas för att lära sig förstå teaterfältets strukturer.

Att dela med sig av kunskap om samproduktioner står också på programmet för Teatteri 2.0. Lavaste, Rautavuoma och dramapedagog Kati Sirén håller som bäst på med en publikation som utkommer år 2014, och vars syfte är att ge råd gällande god praxis när det gäller samproduktionsprojekt samt till olika former av teaterkonst och tillämpad teater.

Eva Neklyaeva: Residensen leder till internationalisering

Baltic Circle är en internationell teaterfestival som arrangeras årligen i november i Helsingfors. Festivalen visar Baltic Circles egna produktioner samt internationella samproduktioner där Baltic Circle fungerar som en delproducent. Förutom att visa nuteater och scenkonstverk arrangerar festivalen skolning, seminarier, verkstäder och klubbafnär samt deltar i den offentliga konstdebatten.

Vid festivalen år 2012 visades tre premiärer, där festivalen hade varit delproducent, dessutom var Baltic Circle med och producerade nio andra föreställningar. Antalet årliga samproduktioner är cirka tio, och därför har inte någon egentlig modell utkristalliserat sig. För varje grupp är behoven och situationen när det gäller självfinansiering avvikande, och på samma sätt skiftar festivalens egen ekonomiska situation varje år. Festivalen kan som delproducent erbjuda grupperna bland annat marknadsföring via sina egna kanaler, internationell synlighet samt en ny publik som de små fria grupperna med sina små personal- och ekonomiresurser skulle ha svårare att nå utan festivalens stöd.

Enligt festivalledaren Eva Neklyaeva är detta också långt en fråga om festivalens profilering. Till Baltic Circles identitet hör det nya och dess publik väntar sig nya föreställningar och premiärer. Samproduktionerna höjer festivalens profil också internationellt. Inhemsk och internationell mobilitet finns alltid med som en viktig utgångspunkt i de föreställningar som producerats för festivalen. Ett mål är också att få med internationella partners i föreställningarna redan före premiären vilket är en utmaning eftersom festivalen presenterar i huvudsak nya och nyss färdigblivna aktörer. Med hjälp av festivalens egna breda nätverk försöker man få in rikligt med internationella programplanerare från olika festivaler och gästspelsteatrar.

Baltic Circles samproduktioner produceras i allmänhet i residens. Många av verken är bundna till platsen så konstnären måste kunna tillbringa någon tid i Helsingfors före festivalen för att i förväg bekanta sig med den lokala kontexten, men den har olika slag av samsarbetsmodeller med de aktörer som erbjuder residensvistelser träffa människor osv. Festivalen har inget eget residens men den har olika slag av samsarbetsmodeller med aktörer som erbjuder residens, som till exempel Helsinki International Artist Programme (HIAP) och Eskus (Esiteysteiteen keskus). I ett residens kan konstnärerna koncentrera sig på att skapa ett visst verk borta från vardagen, vilket ger



arbetsro. Dessutom är internationalisering av fältet en fördel också för de lokala konstnärerna, eftersom det vid möten av detta slag uppstår nätverk som kan leda till resultat senare.

Residensverksamhet rekommenderar Eva Neklyaeva också som en samproduktionsmodell för fasta professionella teatrar och fria grupper. En samproduktion som realiserar i en fast teaters utrymmen med en fri grupp kunde skapa ett mer djupgående samarbete mellan aktörerna. Förutom att ge arbetsro kunde en längre residenstid för en verklig produktion utvidgas till en dimension som innefattar

också publikarbete vilket skulle underlätta marknadsföringen av produktionen. Samma uppgift har även festivalresidensen.

Neklyaeva hoppas, att man i finansieringssystemet för fasta teatrar som ett kriterium kunde föra in samproduktioner med det fria fältet. Viktigt skulle det också vara att stöda samproduktioner speciellt på det lokala planet. Samproduktioner skulle förutom att underlätta det ekonomiska trycket eftersom en grupp för med sig också en självfinansiering, också leda till ökad mångsidighet i repertoaren samt skapa synergieffekter för aktörerna.



MIRO JOKINEN

Jukka Jokinen, förvaltningschef, Hämeenlinnan Teatteri

I Roihas modell är tanken på samproduktioner för att utveckla en god stämning säkert bra. Produktionsmässigt är modellen tung. Att göra upp tidtabeller för personalen vid tre fasta teatrar är en verklig utmaning och leder till tomgång i de teaterhus som inte just då har en samproduktion på gång. På så sätt leder det inte till verkliga ekonomiska besparingar. Att göra upp tidtabeller försvåras också av det, att alla teatrar vill ge föreställningar under de attraktiva dagarna från torsdag till lördag.

Dessutom är teatrar som ligger geografiskt nära varandra konkurrenter, som har sina egna lokala profiler. En samproduktion är konstnärligt sett hemlös och åskådarna känner inte att den är deras eller en produktion av den egna teatern. Att förlänga en föreställnings livslängd är ett viktigt mål. Roihas modell är knappast en lösning för ett omfattande arbete.

Residensverksamhet däremot skulle vara en naturlig och flexibel form för samproduktion, speciellt om det vid en fast teater finns scenutrymme som man inte lyckas fylla med egen produktion, som

Verstas-scenen i Tavastehus. När man sätter upp en produktion åt gången som residensproduktion underlättar det produktionsplaneringen. Att sluta ett avtal mellan två parter är märkbart lättare än i ett samarbete mellan tre.

Man bör också utforma residensverksamheten långsiktigt: den konstnärliga chefen för en fast teater kan samla ett "konstnärligt stall" eller residensgrupper omkring sig som sätter upp sina produktioner enligt vissa cykler, till exempel med två års mellanrum.

Det lönar sig att producera en repertoar som förutom att vara lämplig för orten också kompletterar och berikar den fasta teaterns egen repertoar, ofta mer marginella konstformer som nutidsdrama, cirkus eller modern dans. En regelbunden residensverksamhet gör aktörerna mer kända och minskar marginaliseringen i den lokala befolkningens ögon.

Man måste finna en sådan finansieringsform för en långsiktig residensverksamhet som gör att konstnärerna verkligen kan leva på sin konst. Om denna finansiering borde vara ett öronmärkt stöd till statsandelsstrukturen eller från något annat håll, har jag ännu inte svar på. Tyngdpunkten bör ligga på ett stöd till residenskonstnärerna.

Värdefull erfarenhet från residenspiloter

Referat av Katri Kekäläinen på basen av Eeva Suutari-Saatsis utvärderingsrapport

På hösten 2012 genomförde TEKIJÄ-projektet två residenspiloter, av vilka den ena var ett residens för produktion som genomfördes i Tammerfors och den andra var ett konstnärsresidens i Helsingfors. Målet var att genomföra en pilot i form av en samarbetsmodell för ett residens som en möjlig produktionsmodell för turnéföreställningar. Residensmodellerna skiljde sig från varandra på så sätt, att en arbetsgrupp som befann sig i produktionsresidenset erbjöds utrymmen och tekniska resurser och i tillägg till detta också erbjöds hjälp till produktionen, tekniken och den konstnärliga sidan. Produktionsparter under de bägge residensperioderna var TEKIJÄ och Baltic Circle -festivalen, som valdes till residenspartner genom konkurrensutsättning våren 2012.

Residenssamarbetet genomfördes enligt modellen beställare - producent. TEKIJÄ köpte av Baltic Circle två st. 20 arbetsdagar långa residensperioder, vars färdigställda uppsättningar hade premiärer och uppfördes samt ingick i samma års festivalprogram i november 2013. Baltic Circle valde ut de konstnärliga grupperna för residensperioderna.

För TEKIJÄ-projektets del spjälkte man upp kostnaderna för de konstnärer som arbetade i residenset under repetitionstiden i resor, inkvartering och dagtraktamenten, utrymmeshyror och de tekniska resurser som behövdes för repetitionsperioden. Dessutom betalade man för produktionsresidenset lönen för en konstnärlig mentor, en producent och en tekniker. Med dem ville man bland annat försäkra sig om att föreställningen skulle bli färdig i tid och att uppsättningen skulle kunna fungera som en turnéföreställning. För de föreställningar som togs in i festivalprogrammet betalade Baltic Circle arbetsavtalsenliga arvoden.

Produktionsresidens: Heidi Klein

För koncept, regi och uppträdande med föreställningen Heidi Klein som förverkligades i ett produktionsresidens i Tammerfors ansvarade Anni Klein (f.d. Ojanen) och Heidi Soidinsalo (f.d. Lind), för ljusplaneringen stod Jani-Matti Salo, och för förverkligandet av videofilmer Ville Vierikko. Förutom att arbetsgruppen hade Demoteatern vid Tutkivan teatterityön keskus till sitt förfogande under hela residensperioden utan att man behövde ta ner tekniken eller scenografin alls, bodde också Klein och Soidinsalo i centrets gästrum. Dessutom hade de en arbetsinsats från en konstnärlig mentor och en teknisk assistent till sitt förfogande.



Ett viktigt mål med residensperioden var att möjliggöra ett arbete som inte blev avbrutet och som siktade på en premiär - en möjlighet att jobba i lugn och ro. Enligt arbetsgruppen nåddes detta mål fullständigt. Att sätta upp mål och delmål och att klargöra de olika parternas roller och befattningsbeskrivningar kunde ha gjorts tydligare, för nu ansåg sig konstnärsgruppen inte ha kunnat utnyttja den sakkunskap som personalen runt omkring den hade. Kontakterna till den omgivande miljön kommer alltså i fortsättningen att kräva

en förstärkning. Det lönar sig också att tillsammans bestämma om och informera mycket mer om de omständigheter som måste lämnas öppna. Ytterligare, om de fortsatta föreställningarna skulle vara kända redan under produktionstiden så skulle detta inge trygghet och föra med sig ett planmässigt arbete.

De öppna repetitioner i Heidi Klein som riktades till publiken arrangerades i Tammerfors samt i Tallinn som en del av NordMatch-semi-



nariet som Produforum arrangerade. De öppna repetitionerna och demoföreställningarna fungerade som utmärkta delmål och tvingade den scenkonstnärliga gruppen att konkretisera idéer och tankar, och efter föreställningarna tog föreställningen stora språng framåt. Även återkopplingen och kritiken var viktiga för de konstnärer som arbetade i residenset.

Gästspelet i Tallinn var förutom en viktig deletapp för konstnärsgruppen också en test av föreställningens turnéduglighet. Efter premiären som ägde rum vid Baltic Circle -festivalen har arbetsgruppen aktivt sökt sig ut till utländska festivaler och fått hjälp från TINFO- Teaterinfo Finland för att sälja turnéer utomlands. Föreställningen var också kandidat till Thalia-priset som 2012 års teaterföreställning.

Residens för scenkonstnärer: Leftovers from the War

Målet för det residens för scenkonstnärer som arrangerades i Helsingfors var att åstadkomma en modell för internationell samproduktion i form av ett pilotprojekt. Man valde ut en internationell arbetsgrupp för en arbetsperiod i residenset, som satte upp en föreställning för Baltic Circle-festivalen. Den produktion som färdigställdes skulle inriktas på internationell turnéverksamhet. Att TEKIJÄ -projektet deltog som medproducent gjorde att projektet kunde förverkligas i form av ett stipendiesamarbete med Kulturkontakt Nord.

I arbetsgruppen för föreställningen Leftovers from the War ingick medlemmar från fyra länder: Janne Saarakkala från Finland, Nina Larissa Bassett från Danmark, Ivo Briedis från Lettland och Elin Petersdottir från Island. Gruppens alla konstnärer inkvarterades i HIAPs (Helsinki international Artist Programme) residenslägenheter på Sveaborg. Erfarenheten visar att en av de viktigaste sidorna av residensverksamhet är att den möjliggör ett internationellt konstnärskollektiv att arbeta oavbrutet och i intern dialogform. Speciellt för fria konstnärsgupper och frilanskonstnärer möjliggör residensen internationella produktioner och arbete på en speciell plats där man koncentrerar sig på det konstnärliga arbetet. Scenkonstnärerna har också möjlighet att få lön för den tid som produktionsplaneringen och repetitionerna pågår, vilket underlättar en koncentration på det konstnärliga arbetet.

Också producentens roll i residensverksamheten är väsentlig för att ett kvalitativt och ostört konstnärligt arbete skall vara möjligt. I utvärderingen betonades att samarbete baserat på tvärkonstnärlighet är en rikedom och en utmaning för residensarbete. Avtalsfrågor, ekonomisk koordinering och informationsarbete är omfattande och görs i olika riktningar. En lyckad residensverksamhet är svår om inte omöjlig att organisera utan produktionspersonal som har satt sig in i projektet och utan avtalsparter som är uppbundna genom ett gediget kunnande om samarbete och avtal samt gemensamma mål.

Också livscykeln för Leftovers from the War fortgår. Föreställningen ses 2013-2014 vid flera europeiska festivaler.

Stödsystem och arbetsredskap för mobilitet

red. Katri Kekäläinen

Redan under TEKIJÄ-projektets verksamhetsperiod märkte man, att det behövs också annat än

Förutom det egentliga turnéstödet har man vid turnerande teatrar och grupper saknat noggrannare information om köpare av turnéer och gästspel, som förutom av teatrar består av många andra aktörer såsom festivaler, kulturcentra och skolor. TEKIJÄs svar på detta behov är en kartläggning av köpmarknaden för scenkonst, vars preliminära resultat presenteras i denna artikel. I Sverige har det fungerande nätverket för turnéscener, Riksteatern, redan i många år upprätthållit informationsbankerna Scenkonstportalen och Scenrum, som stött den egna turnéverksamheten och vars olika faser presenteras i artikeln. Till sist diskuteras agenturer och deras möjligheter att stöda inhemsk turnéverksamhet. Synvinklar erbjuds av sakkunniga, som intervjuats för de olika artiklar som ingår i publikationen samt av de teatrar och grupper som deltog i TEKIJÄ-projektet. Teatrarnas och gruppernas åsikter samlades med en enkät.

Under resans gång har också många nya frågor uppstått. Det har inte varit möjligt att klarlägga alla frågor i ett projekt som är tidsmässigt och innehållsligt begränsat, men behov av detta skulle helt klart föreligga. Det återstår att se bland annat hur portalen KOKIJA kommer att påverka turnéverksamheten i framtiden. Kommer den att ha en effekt på hur villig man är att genomföra turnéer eller på turnéföreställningarnas antal? Och vilka ytterligare åtgärder måste vidtas för att man skall kunna skapa en fungerande mellanled? Hur förhåller sig scenkonsten till andra kulturprodukter och -tjänster som kan köpas, såsom musik? Förhoppningsvis finner man svar på detta i framtiden, antingen som resultat av ett speciellt projekt eller i en utredning av en aktör på området.

Resultat av TEKIJÄs kartläggning av köpmarknaden

Under TEKIJÄ-projektet väcktes frågor bland annat om hur väl behoven hos säljare och köpare av föreställningar möts. Under våren och sommaren 2013 sökte man svar på detta med hjälp av en kartläggning av köpmarknaden. På basen av kartläggningen och svaren utformade man en portal över de aktörer som köpte föreställningar. Med hjälp av kartläggningen och portalen ville man klarlägga vilka resurser det finns bland köpare för turnéverksamhet. Med hjälp av kartläggningen och en för allmänheten tillgänglig portal får man en bild av vilka köparna av föreställningarna är, var det finns köpare och vilka resurser och krav som köparna har. KOKIJA-portalens öppnas i augusti 2013 och samtidigt som en djupare analys av kartläggningen publiceras.

Kartläggningen skedde under tiden april-maj 2013 på en elektronisk frågeblankett som skickades till ett urval om sammanlagt 729 personer. Enkäten inriktades på teatrar och teaterutrymmen, festivaler,

kulturcentra och kulturföreningar, kommunernas kultur- och bildningsnämnder, skolor och servicehus. I enkäten frågade man efter antalet föreställningar som köps in årligen, den budget som reserverats för gästspel, utrymmen, målgrupp, gästspelens konstnärliga genre, lämplig tidpunkt och den önskade formen för erbjudandet.

I form av öppna frågor tog man reda på vad som är viktigt när man köper gästspel, vilka omständigheter som inverkar på köpbeslutet och vilka omständigheter som utgör ett hinder för ett köpbeslut.

Sammanlagt 206 svar kom in genom enkäten från olika håll. Av dem som svarade var 41 fasta teatrar, kulturcentra som upprätthålls av andra än kommuner 21, festivaler 20, kulturcentraler

och kulturverksamhet som upprätthålls av kommuner 66, servicehus 14 och skolor 44. Av dem som svarade på enkäten meddelade 171 att de köper föreställningar. Via enkäten hade också 39 aktörer skickat meddelandet att de inte köper föreställningar²⁶. Den vanligaste orsaken till detta var, att inköp av gästspel inte hör till organisationens verksamhet eller/och att man inte har råd med det.

Av de svarande meddelade 119 att de vill vara med i KOKIJA-portalens. I portalen nämns för köparnas del förutom organisationens kontaktuppgifter också antalet gästspel per år, önskad tidpunkt och konstform, vilken publikgrupp man riktar sig till och vilka föreställningsutrymmen som står till buds som tilläggsinformation. Teatrar och scenkonstgrupper kan i portalen leta efter köpare med olika sökord såsom konstform, organisation, område eller målpublik. Portalen skall underlätta verksamhetsplaneringen för teatrar och grupper och försäljning av föreställningar samt finna potentiella samarbetspartners. För de aktörer åter som köper föreställningar vill man erbjuda en centraliserad kanal där man kan berätta om sina behov, krav och resurser.

Köparnas resurser

Vad beträffar den budget som reserverats för gästspel fördelade sig svaren relativt jämnt. För skolornas och servicehusens del övervägde kategorierna 0-500 och 500-2000 euro. Svaren från den kommunala kulturverksamheten och kulturcentra träffade alla budgetkategorier men klart mest den mellan 500–10000 euro. För festivalernas del övervägde svaren i de övre budgetkategorierna. För teatrar och de kulturcentra och föreningar som upprätthålls av andra än kommuner kom det svar i alla budgetkategorier. För teatrar övervägde de två övre budgetkategorierna något, medan tyngdpunkten i svaren från kulturcentra och kulturföreningar låg på de lägre kategorierna upp till 2000 euro samt i ett enskilt fall kategorin 15000 - 20000 euro.

Köparnas utrymmesresurser kartlades genom en fråga om hur många scener som erbjuds gästspel och hur stora utrymmena är i fråga om antal sittplatser. I svaret om scenernas storlek kunde de

svarande välja mer än ett alternativ. Över hälften av de svarande (52,7%) meddelade, att en liten scen som rymmer 50-100 platser kan erbjudas för gästspelsgrupper. En stor scen som rymmer 400-1000 åskådare kan erbjudas av en femtedel av de svarande (23,4%). En ungefär lika stor andel av de svarande kan erbjuda en rumsscen (24,4%) eller gymnastiksal (26,8%) för de gästande.

När det frågades om vilka konstformer som intresserar i fråga om gästspel fick de svarande välja fler än en konstform. Bland de svarande fördelade sig kategorierna talteater (128), musikteater (146), teater för barn och unga (129) samt dans/ny dans, dansteater (120) jämnt mellan önskade kategorier. Nutidsteater (87), cirkus (95), tillämpad scenkonst (81), performance (15) och stand-up (90) stod i mitten på skalan, balett (46) och opera (41) i slutändan på skalan. I tillägg till dessa nämnde en del av de svarande andra former för scenkonst såsom dockteater, föremålsteater, mim, musikföreställningar och konserter, improvisation, poesiprogram, teater för döva, dialogföreställningar och verkstäder samt utländska föreställningar inom alla genrer.

Av målgrupperna för gästföreställningar var den populäraste målgruppen barn (136) och unga (122) och efter dessa var den tredje mest nämnda målgruppen vuxna (108). Jämnt fördelade omnämmanden fick också pensionärer (98), familjer (94), studerande (73) och specialgrupper (65).

Faktorer som inverkar på köp av föreställning

Oberoende av den organisationsform som köparens företrädare var det vanligaste svaret på varför man köper föreställningar att man vill göra programutbudet både mer mångsidigt och skapa omväxling i teaterns eller kulturcentrets repertoar och bredda kommunens kulturtjänster samt skolarbetet. Festivalernas svar skilde sig från detta i det att de betonade både möjligheten att nå ny publik och att följa upp festivalens konstnärliga linje mer än att göra utbudet mer mångsidigt.

När det gäller köparnas speciella krav betonades systematiskt att gästspelet måste vara en lätt produktion. Beträffande detta svarade många att de också önskar att de kostnader som ett gästspel för med sig kunde täckas genom intäkterna från biljettförsäljningen. I detta sammanhang betonade många också att ett beslut om köp kan underlättas av förutom de tidigare nämnda frågorna också av om den gästande gruppen är bekant sedan tidigare eller annars känd, om den fått rekommendationer av kollegor och goda recensioner. Även hur föreställningen kan anpassas till köparens målgrupp och har intresse för den lokala publiken lyftes fram som en av de faktorer som påverkar ett köp. Det slutliga köpbeslutet avgörs ändå av priset. En föreställnings prissättning måste vara realistisk och den måste kunna ställas i proportion till den förmodade intäkten. Även hur välkänd gruppen är och om man har goda erfarenheter sedan tidigare har betydelse för priset.

²⁶ Köparnas och icke-köparnas antal (219) motsvarar inte det totala antalet svarande (206) eftersom det i vissa fall från en och samma organisation hade kommit mer än ett svar.

Omständigheter som blir ett hinder för köp är till exempel för hög prissättning, oklara offerter, tidtabellsproblem och alltför höga krav på teknik och utrymmen. Förutom dessa hinder kan ett hinder vara att köparen inte känner till den offerterande gruppen eller deras föreställning sedan tidigare, eller att köparen inte haft möjlighet att se föreställningen på scen eller på band. Hur känd eller berömd gruppen och föreställningen är kan ha stor betydelse för köpbeslutet och hur man förhåller sig till offerten, visade svaren.

MAJA RINTALA



Anbudsgivarna och beställarna möter varandra i Riksteaterns portal

Enligt en förordning given av Sveriges regering är Riksteaterns uppgift att producera, arrangera, förmedla och främja scenkonst. Förmedlingsportalen Scenkonstportalen²⁷ lanserades i maj 2011.

Projektets årliga budget är 3-3,5 miljoner kronor. Just nu hör tre personer till projektpersonalen: en projektledare, en projektkoordinator och en webbprojektchef. För att Scenkonstportalen skall samla speciellt de professionella på scenkonstområdet har man i portalen använt Teaterförbundets²⁸ och Teaterunionens²⁹ kriterier för professionella inom scenkonstområdet. Kriterier är till exempel ett visst antal år av erfarenhet på området och att det konstnärliga arbetet är huvudsyssl.

Det är på föreställningsproducenternas ansvar att lägga ut information på portalen. Obligatoriska uppgifter är bland annat pris, turnétid och teknisk information. Med Scenkonstportalens sökskin kan beställarna söka enligt olika sökkriterier, till exempel enligt tema, stil, pris, turnétid eller scenstorlek.

Fram till nu har målet varit att samla in det svenska scenkonstfältets ambulerande aktörer och beställare. Före Scenkonstportalen har det i Sverige inte funnits någon som helst statistik över ambulerande scenkonstgrupper, nu finns det i Scenkonstportalen 630 registrerade aktörer som producerar föreställningar. Också Riksteatern själv är en av producenterna, vars egna produktioner man kan beställa via Scenkonstportalen. Till beställarna som är 480 till antalet hör bland annat Riksteaterns medlemsföreningar, kommuner, skolor, föreningshus, ungdomsgårdar, kulturfestivaler och länsteatrar.

I princip vore det möjligt att även utländska producenter som vill genomföra turnéer i Sverige skulle kunna föra in sina produktioner i Scenkonstportalen, men att översätta portalen eller att göra den internationell är inte just nu en målsättning. I scenkonstportalen finns några finländska grupper i vilka scenspråket är svenska eller vars föreställningar består av ordlös dans eller cirkus.

När projektet avslutas vid årsskiftet 2013 blir Scenkonstportalen en del av Riksteaterns stödcentrum och ingår i den ordinära verksamheten. Scenkonstportalen har vuxit snabbt och har från första början fått ett synnerligen positivt mottagande av användarna. En nationell

portal för scenkonsten har varit mycket efterlängtd, och portalen sparar tid och arbete för sina användare. Fastän det när detta skrivs inte existerar någon exakt statistik rörande Scenkonstportalens resultat, kommer man troligen att bygga ut den i framtiden. Den följande mycket stora grupp producenter som är intresserad av att ansluta sig till Scenkonstportalen är musikfältet. Med hjälp av portalen kommer turnéverksamheten i Sverige alltså att växa än mer, från scenkonst till musik.

Scenrum samlar scenerna i en och samma databas

Scenrum.nu³⁰ är en databank för scener som upprätthålls av Riksteatern. Eftersom Riksteatern är en turnéorganisation som producerar föreställningar som turnerar runt hela Sverige beslöt man sig för att börja samla in uppgifter om scener ända från och med 1960-talet, och i slutet av 1980-talet började man föra in uppgifterna i en databank. Budgeten för Scenrum är just nu ungefär 800 000- 900 000 kronor eller lönen för 1-1,5 arbetstagare.

Hittills har uppgifter om cirka 9000 scener samlats in i Scenrum. Om tusen av dem finns det täckande uppgifter, och av dessa är cirka 500 scener Riksteaterns ordinarie turnéscener, som det finns fullständiga uppgifter om. Om man saknar tillräcklig information om en scen för en kommande turné mäts den på plats. Att samla in tekniska uppgifter är viktigt av den orsaken att en ingående information gör uppsättningen och nedtagningen effektivare. Tiden för uppsättning av Riksteaterns turnéföreställningar är i allmänhet kort, även om de har mycket rekvisita och teknik. Databanken har varit nyttig också för arbetshälsan eftersom arbetsdagarna inte förlängs på grund av bristfälliga uppgifter, och turnétiderna kan förkortas när arbetet planeras effektivare redan i förväg. I Sverige är målgruppen för Scenrum numera alla teatrar och grupper som genomför turnéer.

Eftersom Riksteatern genomför turnéer i Finland till samarbetsteatrar³¹ beslöt man föra in uppgifter också om dessa scener och Suomen Teatterit ry beslöt ansluta sig till den färdiga databanken Scenrum. Att ansluta sig verkade vara ett förnuftigare alternativ än att bygga upp en egen finländsk databank eftersom en färdig struktur redan fanns. Scenrum översattes till finska så att man numera kan välja antingen svenska eller finska som språk, och som land Finland eller Sverige, samt ett givet län och en stad i vilken man kan söka sceninformation.

30 <http://www.scenrum.nu/>

31 Åbo Svenska Teater, Wasa Teater, Svenska Teatern, Korjaamo Teatteri, Esbo Stadsteater, Kotkan Kaupunginteatteri, Kuopion kaupunginteatteri, Jyväskylän kaupunginteatteri, Tampereen Työväen Teatteri, Oulun kaupunginteatteri och Kokkolan Kaupunginteatteri.

27 <http://scenkonstportalen.riksteatern.se/>

28 Teaterns fackförbund

29 Teaternas intressebevaknings- och arbetsgivarorganisation samt informationscentral

Ilkka Paloniemi från Kokos Oy Teakon-palvelut³² svarade för insamlandet av uppgifter om scener i Finland, som fogades till Scenrums sidor om Finland³³ Uppdateringen av de finländska scenerna i databasen är inte längre Teakons uppgift. Att föra in uppgifter i databanken upplevs som arbetsamt fastän den tekniska personalen oftast redan har information om scenen.

Den viktigaste orsaken till varför Scenrum inte har blivit särskilt populär och man inte har gett tillräcklig information om scenerna torde vara att motivation har saknats på alla håll. Antingen bör man vid scenerna själva utse en person som uppdaterar uppgifterna till databanken, eller så borde Teakon eller någon annan organisation få en så stor finansiering att man kan anställa en person för att producera ett innehåll i Scenrum.

Nu planeras ett nytt Scenrum, d.v.s. man kommer att programmera om de sidor man gjorde på 1980-talet för att de skall bli modernare och mer brukarvänliga. Framtiden för den finländska Scenrum är ännu öppen eftersom de finländska stadsteatrarnas föreställningar inte nödvändigtvis turnerar över huvudtaget.

Kunde en agentur hjälpa till med att sälja och arrangera turnéer?

I internationella sammanhang verkar man ofta genom agenturer eller enskilda agenter. Många konstnärer kan ofta ha flera agenter som är verksamma bara på ett visst område som de känner väl. Skulle en agentur som förmedlar gästspel eller turnéer ha verksamhetsförutsättningar i en finländsk omfattning?

I en enkät till de teatrar och grupper som deltog i projektet TEKIJÄ ställde man en fråga om agenturverksamhet³⁴. 81,9 % av de svarande ansåg att den organisation som de företrädde skulle ha behov av tjänster från en agentur eller någon annan organisation som förmedlar tjänster. De svarande konstaterade, att det behövs tilläggsresurser just för försäljning och marknadsföring eftersom den nuvarande produktionspersonalen är överbelastad och det inte finns tillräckligt tid för försäljningsarbete. Av dem som svarade på enkä-

32 Teakon är en planeringsbyrå för föreställningsteknik och har sedan år 1987 fungerat som en självständig del av Teaterhögskolan. Teakons viktigaste uppgift är konsultering och planering av offentliga och privata scenutrymmen

33 <http://fi.scenrum.nu>

34 Svarsprocenten för enkäten blev låg (ca 25 %) vilket gör att resultaten är riktgivande

ten ansåg 72,7% att man vore beredd att betala för en förmedlarorganisations tjänster bara man fick utbyte för pengarna.

Under tiden för projektet TEKIJÄ upplevde man det i några mottagande teatrar som märkligt, att man måste avtala om gästspel via projektet, som man såg som en överflödig mellanled som ökade byråkratin. I de intervjuer som gjordes med teaterchefer³⁵ verkar det som om man vid statsandelsteatrar vill avtala direkt med den gästade teatern om ett gästspel. Samtidigt efterlyses vid många teatrar professionalism och produktionskunnande i de ambulerande grupperna eftersom detta kan minska det gnissel som ofta uppstår vid koordinering av gästspel.

Om teatrarna avtalar direkt om gästspel kan samarbetet mellan olika aktörer öka, medan det om en utomstående aktör sköter försäljningen inte alltid uppstår en kommunikation mellan aktörerna och gästspelet kan upplevas som ytligt. Nyttan av en särskild producent eller en utomstående koordinator beror helt och hållet på arbetskulturen vid den mottagande teatern eller organisationen. I mindre organisationer som också annars samarbetar i olika slags nätverk och intressegrupper är det lättare att dra nytta av och delegera arbetet till utomstående hjälp. Andra intervjuade igen upplevde tanken på en förmedlande länk som mycket främmande.

På det finländska teaterfältet verkar några produktionsbyråer som arbetar ungefär som agenturer men som närmast förmedlar föreställningar som de själva producerar eller delproducerar³⁶. Man anser inte att förutsättningarna för en agentur som koncentrerar sig på mer marginell repertoar som nutidsteater, dans eller cirkus verkar särskilt ljusa.

Agenturer kommer från företagsvärlden vilket man fortfarande i någon mån är främmande för på konstfältet. Affärsvärldens lagbundenhet kan dock också medföra nytta. I tillägg till agenturer finns det på teaterområdet önskemål om olika slags kuvöser där teaterarbetarna skulle skaffa sig hjälp och vägledning i fråga om personliga utmaningar.

35 Se Kiertue- ja vierailutoiminta esityksiä vastaanottaneiden teattereiden ja festivaalien näkökulmasta

36 Bland annat Pekka Nurus Produmo Oy och Kari Paukkunens KP-idea, samt Ace-Productions som riktar sig till en internationell marknad och Korjaamo Agency som verkar i anslutning till Stage-festivalen

Arts Management Helsinki som inleddes år 2012 erbjuder rådgivnings- och kuvösverksamhet bland sina tjänster. För ett enskilt problem kan man beställa en två timmar lång konsultation som sparring, dessutom leder Isabel González och Outi Järvinen kuvösen ArtStart för fyra konstnärer med vilka man samarbetar under ett års tid. Sammankomster hålls enligt behov ungefär en gång i månaden.

Järvinens och González' företag har fått ett positivt mottagande, fastän man traditionellt inte har kopplat företagsverksamhet till det finländska konstlivet. En fördel med ett företag är att man snabbt kan förändra verksamhetens inriktning. Som en viktig tyngdpunkt i deras verksamhet ser Järvinen olika utvecklingsuppgifter för fältet. Enligt Järvinen finns det plats också för andra motsvarande aktörer i denna nisch, till exempel för ett produktionskontor som betjänar flera grupper. En speciell turnéagentur ser Järvinen ändå inte ett behov av.

Förtjänstmodellen för en agentur är svår: de små grupperna har svårigheter att ens ta ut sin egen lön som gage, för att inte tala om provision till agenten, så en agent är tvungen att jobba mycket hårt för att kunna livnära sig. För en speciell köptjänst som skulle underlätta bördan för en producent som arbetar för flera smågrupper ser Järvinen dock en liten möjlighet.



Vad efter TEKIJÄ?

red. Katri Kekäläinen



Verksamhetsledaren vid Teatercentrum r.y. Maaria Kuukorento och direktören för Suomen Teatterit r.y. Tommi Saarikivi som deltog i planeringen av och i styrgruppen för projektet TEKIJÄ –Turnénätverk för Teater träffade utvecklingschefen för Tutkivan teatterityön keskus Mika Lehtinen samt projektledaren för projektet TEKIJÄ Maria Salomaa sent i projektets slutskede. Rubriken för diskussionen var ”Vad efter TEKIJÄ?” - hur förverkligades målen, vilka utvecklingsbehov har uppstått med tanke på eventuella kommande projekt och vilka framtidsutsikter har ett samarbete mellan statsandelsteatrarna och de teatrar och grupper som står utanför teater- och orkesterlagen.

Stadsteatrarnas allt mångsidigare roll

Diskussionen startade utifrån från ett resonemang om stadsteatrarnas roll i fråga om turnéverksamhet och samarbeten samt de stödåtgärder som detta kräver, till exempel i form av agenturer. Dessutom lyfte deltagarna upp frågan om andra aktörer än teatrar som mottagare av gästspelsföreställningar.

Saarikivi konstaterade, att en agentur som förmedlar gästspelsföreställningar sannolikt inte skulle kunna bli ekonomiskt lönsam om den inte skulle ha någon annan funktion parallellt. Enligt honom skulle fältet i alla fall behöva någon aktör fristående från teatrarna för att utvecklas i en sådan riktning att en koordinerad turnéverksamhet skulle kunna utvecklas.

Kuukorento framförde vikten av att volymen klarläggs. Hon tvivlade på att teatrarnas köplust i framtiden skulle öka nämnvärt, utan tror att de potentiella kunderna för turnéverksamhet finns annanstans, i skolor och daghem.

Saarikivi undrar om en gästspelsteater som Esbo Stadsteater där det finns teknisk och administrativ men inte konstnärlig personal skulle kunna fungera också på annat håll. Lehtinen konstaterade, att också en föreställning som betalas av en annan beställare kan framföras på en teater, och föreslog att teatrarna i sina egna regioner skulle kunna fungera som organisatörer av sådana möjliga samarbetsprojekt. Turnéverksamhet skulle enligt Lehtinen vara en lösning på teatrarnas verksamhetsunderskott, eftersom man kanske inte kan producera uppsättningar enligt tidigare modell. Dessutom finns det i många städer till exempel kulturcentra som man håller på kartlägga med hjälp av KOKIJA- portalen. Kuukorento påminde om att det i de större städerna också finns aktörer på det fria fältet som gärna tar emot turnéföreställningar.



Stöd åt vem och hurudant?

Frågan om ekonomiskt stöd som inriktas på turnéverksamhet och samproduktioner delade debattörernas åsikter. Av samma åsikt var man i alla fall i fråga om att det med dagens resurser är svårt att genomföra turnéverksamhet lönsamt.

Kuukorento stödde tanken att rikta stödet till teatrar som redan har turnéverksamhet men som har svårt att hitta resurser för att förverkliga den. Då skulle det i stället för turnéstöd vara fråga om utvecklingsstöd till föreställningens producent, att stöda endast inköp räcker enligt henne inte. Enligt Lehtinen borde ett stöd till producenten i alla fall noggrant bindas till kostnader som uppstår direkt

för en turnéföreställning, till exempel för hyra av apparatur eller för tjänster av teknisk personal.

Saarikivi påminde om att resurserna har blivit mindre också för många beställare, såsom skolor och daghem, och såtillvida skulle det finnas också för ett stöd till köparen. Saarikivi konstaterade också, att man kan uppmuntra beställarna på ett mer flexibelt sätt: om gästspelet blir en ekonomisk framgång behövs stödet inte alls. Om stödet skulle riktas till beställaren skulle han ställas inför frågan om man skall använda stödet eller inte. I denna situation skulle beställaren knappast vilja slösa bort en potentiell resurs. Däremot skulle ett stöd som ges till föreställningens producent synas för beställaren som ett nedsatt pris vilket inte på samma sätt skulle visa att potentialen lämnas oanvänd.

Lehtinen skulle vilja koppla ett stadsstöd till köparen förutom det regionala stödet (till exempel ministeriet 5000 euro, kommunen 5000 euro, tillsammans 10 000 euro för inköp av en föreställning). Dessutom skulle Lehtinen önska att det skulle uppstå ett regionalt samarbete och en nationell koordinering för turnéföreställningar. Även bristen på fortbildning på teaterområdet försvårar en utbyggd turnéverksamhet.

Fram för nya attityder och en mer enhetlig verksamhetskultur

Bristen på gemensamma spelregler och en gemensam verksamhetskultur blir synlig speciellt när det gäller prissättning. Debattörerna konstaterade, att prisbildning inte är något entydigt och inte heller lätt att förklara. Idealsituationen vore att ingen skulle behöva uppleva förlust.

Salomaa berättade att det under projektet TEKIJÄ hade framgått att det på området existerar en mycket brokig praxis när det gäller prissättning, vilket inte underlättar ett köp av en föreställning. Saarikivi konstaterade att detta beror på att föreställningarna inte är sinsemellan fullt jämförbara produkter. Nya aktörer kan ha svårt att komma in på marknaden eftersom man ofta beställer gästspel på nytt av sådana grupper som man från förut har goda erfarenheter av.³⁷

Enligt Kuukorento har en del av aktörerna inte tidigare beaktat till exempel producentens arbete i sin prissättning, vilket å ena sidan har misslett marknaden och å den andra tvingat människor att arbeta utan lön. Det är alltså viktigt att skapa gemensamma spelregler och en avtalspraxis, något som man gjorde bland under TEKIJÄ-projektets utbildningsperioder.

Lehtinen konstaterade, att man med säkerhet lärde sig prissättning i många grupper. Fastän man inte kan skapa några precisa bestämmelser för prissättning är det bra att hålla i minnet vilka andra kostnader än de som är direkt kopplade till föreställningen som bör beak-

tas, såsom fasta administrationskostnader. Saarikivi påminde om att fastän man på köparhåll kritiserade att prissättningen för föreställningar inom TEKIJÄ-projektet var högre än vanligen, så måste föreställningens producent lära sig prissätta så att det blir ekonomiskt lönsamt.

Enligt Salomaa är målet att ingen genom turnéverksamhet skulle göra förlust, inte beställaren och inte heller den andra parten fastän man fick besked om förlust för bägge sidor i samband med vissa gästspel. Problemen kanske låg i en bristande förhandlingskultur, men den strama lagstiftningen för upphandlingar möjliggjorde inte förhandlingar om enskilda gästspel. Saarikivi påminde om att det är fråga om en riskverksamhet. Biljettintäkterna är en mycket väsentlig del av intäktsbildningen i ett gästspel.

Lehtinen skulle uppmuntra teatrar att ta emot gästspel tematiskt, och då skulle marknadsföringen och informationen underlättas. Då skulle gästspelen tillsammans bilda egna programhelheter, till vilka man kunde sälja till exempel seriebiljetter. Teatrarna har ännu inte tänkt på gästspelen som en ny form av tilläggservice.

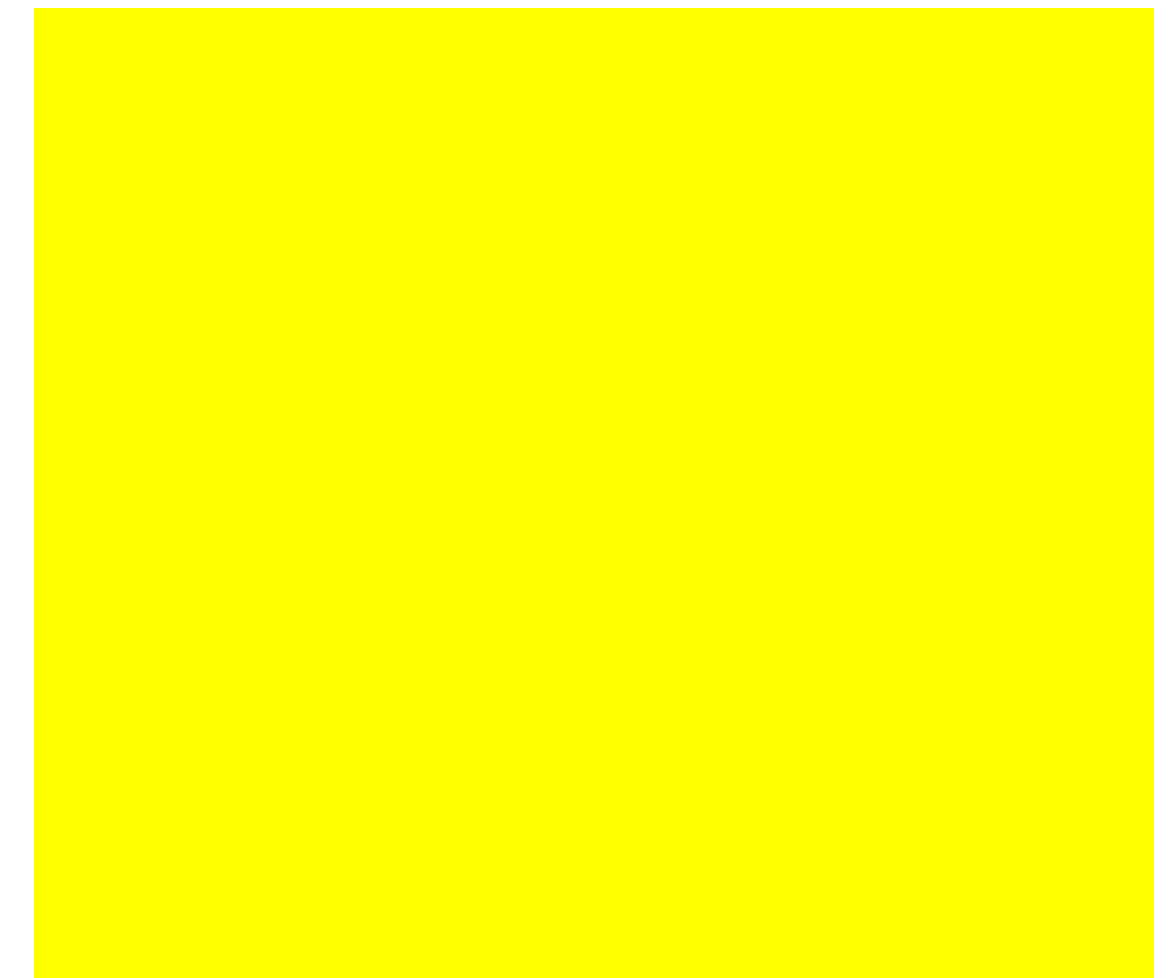
Kommunerna med för att hitta nya samarbetsformer!

Diskussionsdeltagarna var rätt eniga om, att festivaler och samproduktioner befinner sig i en nyckelställning när man bygger upp en ny verksamhetskultur. Det är viktigt att få också kommunerna att förbinda sig att genomföra större kulturevenemang. Festivalerna är naturliga samarbetspartners till ambulerande föreställningar eftersom de har rutiner för hur man tar emot föreställningar. Salomaa berättade att hon fått god respons från festivalledarna på det stöd som projektet erbjöd som stöd för mobilitet, vilket i vissa fall har gjort det möjligt att betala ut hyggliga gage.

Lehtinen konstaterade, att det ofta bakom festivalerna finns en stark styrning från städerna: staden har ansett att arrangemanget är betydelsefullt, så festivalen kan tvinga teatrarna att ställa sina utrymmen och sin teknik till sin disposition.

Saarikivi konstaterade, att vare sig man riktar ett möjligt turnéstöd till köparen eller producenten, så skulle en sådan regional förankring att kommunen skulle förbinda sig till en egen insats ha en utomordentligt sporrande effekt. På så sätt skulle man få städerna att kulturpolitiskt binda upp sig till att stöda den egna lokala teaterns gästspel.

Lehtinen påminde om, att en del av projektets finansiering redan nu kommit från kommuner vilket innebär att det finns hopp om ett stöd från den kommunala sektor och städerna i framtiden, så att utvecklingens inriktning i framtiden inte skulle försvinna efter det att projektverksamheten tagit slut. Också för speciella samarbetsformer, till exempel med skolor, är den kommunala aktörens behov centrala. Enligt Salomaa visades intresse för att beställa gästspel i de kommuner som var med i projektet också från annat håll än teatrarna. Det vill säga, att åtminstone de kommuner som var med i detta projekt torde ha intresse av ett sådant samarbete också i framtiden.



³⁷ Se kapitel 4: Kiertue- ja vierailutoiminta esityksiä vastaanottaneiden teattereiden ja festivaalien näkökulmasta



**BALTIC
CIRCLE**
KANSAINVÄLINEN TEATTERIFESTIVAALI
INTERNATIONAL THEATRE FESTIVAL



**ESPOON
KAUPUNGIN-
TEATTERI**

**Hämeenlinnan
TEATTERI**



**JYVÄSKYLÄN
KAUPUNGIN
TEATTERI**



**KOKKOLAN
KAUPUNGINTEATTERI**



**KOUVOLAN
Teatteri**



**KOTKAN
KAUPUNGIN
TEATTERI**



**Lappeenrannan
kaupunginteatteri**



**SEINÄJOEN
KAUPUNGINTEATTERI**



TAMPEREEN TYÖVÄEN TEATTERI



Metropolia



TEATTERIKESKUS



PORI



Helsingin kaupunki

KOUVOLA



LAHTI



SEINÄJOKI



**Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto**

**Vipuvoimaa
EU:lta**
2007-2013



**Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus**



Luova Tampere



**TAMPEREEN
YLIOPISTO**



**TAMPEREEN
YLIOPISTO**

TUTKIVAN TEATTERITYÖN KESKUS
VIESTINNÄN, MEDIAN JA TEATTERIN YKSIKKÖ
TAMPEREEN YLIOPISTO

POSTADRESS
33014 TAMPEREEN YLIOPISTO

BESÖKSADRESS
HÄMEENPUISTO 28 D
33200 TAMPERE

T7.UTA.FI